

# Competenze informatiche e tecnologiche insieme a capacità individuali. Questo il biglietto da visita di Dario Buseghin, gestore del Transit Point di Monza



**I**l Transit Point di Monza è gestito da Dario Buseghin: un quarantenne che sa il fatto suo, preparato, preciso, manda avanti l'azienda di famiglia con grande solerzia e ritmo. Il destino di Dario poteva però essere un altro: la musica... Infatti il suo primo lavoro era il tecnico del suono, una passione che in seguito ha dovuto lasciare per seguire le orme del padre Renzo. Ma da quando ha iniziato questa nuova avventura ci si è dedicato anima e corpo, portando "innovazione e modernità" quella che era la gestione più tradizionale del padre, e prima ancora del nonno Angelo. Oggi Dario guida un'impresa, la MITAB SRL, con 12 dipendenti che opera in tutta Monza e provincia, fino ad arrivare ad alcuni comuni limitrofi di Milano.

**Come e quando è diventato gestore? E soprattutto come e quanto è cambiata la distribuzione dei tabacchi dai tempi del Magazzino di tuo nonno Angelo, ai Monopoli di Stato e alla ETI di tuo padre Renzo ad oggi con Logista?**

Faccio questo lavoro da quasi vent'anni, ma ho ricordi ben più datati di quando ero piccolo e visitavo il magazzino del nonno. La storia della mia famiglia nella distribuzione del tabacco ebbe inizio nel 1952, quando il nonno Angelo si trasferì da Chioggia a Monza con la moglie Giuseppina e i figli più grandi.

Dopo una decina d'anni, Rina, la figlia maggiore, vinse il concorso per la gestione del magazzino di Parma e nell'aprile del 1965 mio papà, che nel frattempo aveva appreso il mestiere lavorando a Monza, si lanciò in questa nuova avventura con lei. Il fratello Rino fu il primo a sposarsi e decisero così di lasciare il magazzino di Parma a lui e ad Angela, sua moglie, perché li costruissero il loro futuro. Mio padre tornò quindi a lavorare a Monza col nonno, dove oggi ci sono io, mentre a Parma c'è Fabio, mio cugino. È iniziata così, come un'impresa di famiglia, dove la dedizione e l'onestà dei nonni hanno guidato i figli, fino ad arrivare alla mia generazione. Grazie al loro esempio, che mi ha trasmesso soprattutto mio padre, oggi gestisco l'azienda con lo stesso spirito, trattando i miei collaboratori come una famiglia. Angelo nella sua vita lavorativa ha saputo essere un buon imprenditore, offrendo servizi come il trasporto, per cui non abbiamo mai avuto concorrenti e ampliando l'offerta con la vendita dei prodotti commerciali, che oggi sta acquisendo sempre più importanza. La capacità di porre al centro l'attenzione per il cliente, cercando di rispondere a ogni sua esigenza, ci permette ancora oggi di avere un livello di soddisfazione molto alto, nonostante il loro numero sia quasi triplicato. Per i primi 10 anni ho affiancato mio papà, cercando di dare il mio contributo informatizzando e semplificando i processi dell'ufficio e del magazzino. Ho lavorato

in tutti i settori, perché non c'è modo migliore per comprendere e rendere più efficienti le attività. Siamo cresciuti e sono aumentate le sfide. Il nostro magazzino è stato tra i primi a trasformarsi da tradizionale Deposito Fiscale in Transit Point. Nello stesso anno, il 2012, ho lasciato che mio papà andasse in pensione e ho costituito la MITAB SRL. Da allora gestisco il TP di Monza supportato da uno staff eccezionale che ha saputo adattarsi in maniera dinamica e flessibile a un sistema in continua evoluzione. Patrizia, nostra storica responsabile delle vendite con funzioni amministrative è appena andata in pensione dopo 40 anni di lavoro per la mia famiglia e ha vissuto in prima persona tanti cambiamenti. La prossima grande sfida sarà la tracciabilità del tabacco, che è ormai imminente. Questo sforzo di tutta la rete permetterà di certificare la provenienza dei prodotti: un significativo incremento della qualità del servizio, con evidenti vantaggi per la sicurezza e la lotta contro i furti e le rapine che oggi affliggono tutta la catena distributiva, dai magazzini, ai trasportatori, al tabaccaio.

**Il Magazzino gestito dalla società MITAB è l'unico della città, un tempo era proprio nel centro storico, poi ha cambiato sede in una zona più periferica, oggi si trova verso Brughiero ma chiediamo a Dario: quale superficie occupa, quanti sono i collaboratori che lavorano con voi, quante rivendite servite e quali fruiscono del trasporto a domicilio?**

Attualmente il nostro magazzino occupa una superficie di quasi 1000mq, di cui all'incirca 130mq di uffici, all'interno dei quali abbiamo sempre avuto una parte espositiva per la vendita dei prodotti commerciali. Quest'area in particolare è dedicata ai prodotti di Terzia e vorremmo rinnovarla e ampliarla. La MITAB SRL conta 12 collaboratori e sta investendo molte risorse nel settore commerciale che è in forte espansione e su cui si gioca il futuro della rete. Ai collaboratori storici, se ne sono aggiunti altri provenienti per lo più da magazzini di colleghi che hanno chiuso e hanno portato la loro esperienza. Altre giovani componenti hanno apportato nuova forza e idee, soprattutto nel settore commerciale. Sono molto orgoglioso del nostro staff. Serviamo circa 800 clienti, quasi tutti tabaccai, con un'adesione al servizio di trasporto del 90%.

**Monza gran bella città, piena di monumenti tra palazzi e chiese che ne testimoniano la storia e l'arte, è famosa anche per un grande evento che si svolge, all'interno dell'Autodromo della città, ormai da tanti anni a settembre: il Gran Premio di Formula Uno in quell'occasione Monza viene letteralmente invasa da una marea di gente. Riuscite in questo periodo a soddisfare tutte le rivendite? sono sufficienti le vostre "scorte"?**

Il Gran Premio di Monza, anche se ha perso molta della sua popolarità, resta sicuramente l'evento più importante della nostra città. La tabaccheria posizionata in prossimità della pista, che si trova nel meraviglioso contesto del Parco di Monza, è praticamente una rivendita stagionale. La richiesta di tabacco in quei giorni è ancora alta e ha ripercussioni su tutta l'area, inclusi i comuni circostanti. In passato, ricordo che sono state fatte forniture eccezionali anche di domenica, pur di non far mancare i prodotti.

**Ha mai subito furti o rapine contro il deposito o agguati ai furgoni che consegnano la merce?**

C'è stato un periodo particolarmente sfortunato in cui abbiamo dovuto fronteggiare un'enorme quantità di furti e di tentati furti. Per proteggere i tabacchi e il deposito dagli ingenti danni che stavamo subendo, abbiamo investito tanto. Siamo stati tra i primi ad utilizzare dispositivi automatici antisfondamento. Abbiamo poi dovuto proteggerci anche dall'alto, con delle barriere elettroniche in grado di fermare i malintenzionati che tentavano di accedere dal tetto. Non trovando altre vie d'accesso, i ladri hanno poi sfondato con un camion rubato una parete di 15 metri, che abbiamo ricostruito in cemento armato. Praticamente ora lavoriamo in un caveau. Il problema dei furti al capannone è stato infine risolto, ma l'allerta resta sempre alta.

Oggi, purtroppo, ci troviamo ancora a fronteggiare il rischio delle rapine a mano armate ai nostri furgoni, che sono naturalmente dotati di tutti i dispositivi di sicurezza atti a scoraggiare questo tipo di azioni. L'obiettivo è limitare i danni, senza mettere in pericolo il personale addetto, ma ancora non c'è un sistema che ci possa mettere al riparo da questo rischio. Abbiamo sei furgoni che escono tutti i giorni e l'ultima rapina l'abbiamo subita un mese fa.

**Quattro anni fa partiva la sfida di Terzia con la vendita di prodotti extra tabacco. Hai mai avuto esperienza di commerciale? Qual è ad oggi il bilancio relativo alla vendita di questi prodotti extra fumo? Ti ritieni soddisfatto?**

Abbiamo sempre affiancato prodotti commerciali al tabacco, per dare un servizio migliore e diversificare le nostre attività. L'ingresso nella rete Terzia ha imposto un cambio di marcia, per cui ci stiamo mettendo al passo. Attualmente abbiamo una rete vendita composta tre agenti che lavorano esclusivamente per noi e sono ben preparati. Abbiamo portato la copertura al 100% dei clienti e ci stiamo impegnando per raggiungere gli obiettivi. È una bella sfida, tosta perché si gioca sul mercato libero, dove, purtroppo, c'è anche molta concorrenza sleale. La scelta di avere degli agenti che siano parte della squadra è, a mio avviso, la chiave vincente per fidelizzare i clienti. Lavorare bene col tabacco e poter contare sulla sinergia di uno staff unico è fondamentale per arrivare a offrire con successo tutti gli altri servizi. Anche in questo settore mi sono messo in gioco a livello personale e ho incontrato difficoltà e soddisfazioni. Lo sforzo è notevole, ma non ci sono dubbi: il commerciale avrà un ruolo sempre maggiore nel nostro futuro.

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

Il sistema WMS, a differenza dei suoi predecessori (come AGETAB), è integrato nella rete SAP. Questo comporta evidenti vantaggi a livello centrale, ma ha delle ripercussioni sulla velocità, che dipende non solo dai dispositivi, ma anche dal collegamento a internet. Mi auguro che l'hardware sarà presto sostituito, perché ha fatto il suo tempo. Con la tracciabilità, di cui ho fatto cenno prima, l'operatività di questi dispositivi aumenterà sensibilmente.

**Da magazzino a TRANSIT POINT come avete affrontato questi passaggi, quali le difficoltà e quali invece le positività di tali cambiamenti? Avete dovuto fare nuovi investimenti nella gestione riguardo al personale avete dovuto fare tagli occupazionali?**

Inizialmente ci sono stati parecchi problemi, cui abbiamo sopperito facendo straordinari. Al di là di queste difficoltà, legate principalmente ai tempi morti e agli orari di consegna dei carichi, avevo sottovalutato l'impatto della movimentazione dei prodotti, generata dagli ordini da smontare e dalle referenze che restano invendute, finché non vengono riconcentrate a deposito. Dal punto di vista occupazionale, rispetto ad altri colleghi, siamo stati fortunati, perché, contestualmente alla trasformazione, abbiamo quasi raddoppiato le dimensioni, acquisendo parte dei clienti del magazzino di Milano Esperia. Abbiamo quindi riconvertito, ove possibile, magazzinieri in autisti.

**Com'è il rapporto con l'Associazione e come è mutato nel corso degli anni? Come sappiamo c'è stato un cambio generazionale, ed oggi anche ai vertici dell'associazione ci sono molti giovani, come valuti queste novità e cosa suggerisce proponi ai tuoi colleghi che sono ai posti di manovra?**

Il rapporto con AGEMOS è sempre stato ottimo. Sono stato sostenitore del cambio generazionale, pur non avendo mai partecipato in prima persona alla vita dell'Associazione. In questi anni sono stati intrapresi e condivisi percorsi a volte difficili, ma che hanno indubbiamente permesso alla nostra rete di crescere e restare al passo con i tempi, uniformando i servizi e innalzando il livello qualitativo. Il confronto di esperienze è una ricchezza fondamentale per la rete. Proprio ieri leggevo, fra le importanti novità dell'ultima circolare, che verranno promossi incontri fra noi colleghi a scopo formativo. Sicuramente è la direzione giusta e le sfide da affrontare sono tante.



## “UN AMMIRAGLIO” ALLA GUIDA DI UNA STORICA TABACCHERIA A CUSANO MILANINO

Nelson Sangiorgi, quarantottenne, alla guida della tabaccheria ricevitoria, sita in via Sormani n. 75 a Cusano Milanino, centro agricolo ed industriale a 10 chilometri da Milano, è “figlio d’arte”, essendo ormai giunta la gestione di famiglia alla terza generazione. Cominciò il nonno, classe 1921, omonimo del famoso ammiraglio inglese Horatio, per continuare la mamma Domenica ed oggi il papà Leopoldo che ancora oggi si affaccia in tabaccheria a dare una mano.

Longeva attività dunque, che nel 2014 ha visto premiare i suoi primi quarant’anni con attestazione di merito del Municipio, proprio per riconoscere il valore continuativo e qualitativo delle piccole imprese e delle attività artigianali.

**Cominciamo con una domanda scherzosa: con un nome così importante a chi preferisce essere paragonato al grande ammiraglio inglese Horatio Nelson o al paladino dei diritti dei più deboli e premio Nobel Nelson Mandela?**

A nessuno dei due; preferirei essere paragonato a mio nonno Nelson, appunto, che mi ha insegnato tanto e di cui sono orgoglioso di portare il nome e seguire le orme. **Gestione di famiglia, suo padre Leopoldo, sua sorella Irma, andate sempre d’accordo? Chi decide le strategie commerciali e gli acquisti?**

Più che discutere è uno scambio di opinioni; facciamo molto squadra e cerchiamo la soluzione migliore per tutti i problemi.

**La vostra tabaccheria è un punto di incontro, vi passano tanti avventori ai quali non vendete solo sigari e sigarette, ma anche tante altre cose, oltre ad essere Ricevitoria del Lotto, vendete anche il sale?**

Ovvio, sali e tabacchi esclusivamente di Monopolo, il sale in

particolare è ottimo e i clienti intenditori lo sanno e lo comprano sempre.

**Torniamo al tabacco come va la vendita di sigari, sigarette, tabacco sciolto? Quanti chili vengono acquistati a settimana, aumenta lo smercio nel weekend?**

In media alla settimana ordiniamo 50 chili e nel weekend la vendita è maggiore perché c’è più movimento di gente.

**Il Deposito Fiscale di Monza, dove si rifornisce è gestito da Dario Buseghin: quali sono i vostri rapporti? Di cosa si rifornisce esattamente da loro, quali altri prodotti oltre ai tabacchi prendete? Inoltre usufruite del servizio a domicilio o andate direttamente al Deposito a ritirare la merce ordinata? Se si presentano difficoltà nel reperimento riguardo ai prodotti di tabacco e altro c’è un’immediata attivazione nel risolvere il problema?**

Mi trovo molto bene, per la professionalità, disponibilità e collaborazione. Preferiamo la consegna a domicilio anche per un discorso di sicurezza. Oltre al tabacco ci riforniamo di tutti i prodotti a “corredo” per il fumatore e gli articoli da banco.

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

Purtroppo sì, più di una volta. Di conseguenza abbiamo dovuto rinforzare e blindare gli ingressi ed abbiamo un impianto di videosorveglianza che attualmente conta 7 telecamere.

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

Confermo, i giovani preferiscono il trinciato per il costo, ma noto che stanno molto attenti anche al tipo di filtro e cartina, perché incide sul gusto.

