

Gabriella, Isabella e Marilena, tre sorelle alla guida del Transit Point di Varese

Una squadra unita e qualificata ma anche eterogenea quanto a compiti e mansioni

Il Transit Point di Varese è gestito dalle sorelle Bettanin; è un lavoro del quale le sorelle sono orgogliose e fiere, un'attività che portano avanti con impegno, professionalità e determinazione. Figlie d'arte, ha iniziato il padre Giovanni, che da Thiene, in provincia di Vicenza, vinse il concorso ed il Magazzino di Varese.

Bettanin ha lasciato il segno nell'Associazione, dove ha ricoperto per molto tempo il ruolo di Consigliere Nazionale partecipando attivamente e con passione all'attività associativa. Attualmente il Deposito con ruoli ben precisi è gestito dalle tre sorelle e da i figli Edoardo e Walter che vogliono far crescere la loro attività, e magari creare futuro per le nuove generazioni.

Gabriella, Marilena ed Isabella, come nasce la vostra professione? Avete voluto seguire le orme di vostro padre? Come considerate questo lavoro?

La forte passione di papà Giovanni per questo lavoro ci ha portato alla fine degli studi a scegliere di coadiuvarlo in questa sua avventura. Proprio una avventura, visto che i primi anni non sono stati facili: il magazzino è in zona di frontiera, la vicina Svizzera faceva il bello e cattivo tempo in fatto di sigarette e benzina. Anni difficili, noi eravamo piccole, ma per fortuna tutte le difficoltà sono state sempre superate con l'aiuto e il sostegno di nostra madre Teresa. La prima sorella ad inserirsi è stata Marilena, terminati gli studi, venendo a mancare l'impiegata, ha iniziato partendo da zero a compi-

lare e registrare bolle su libroni che pochi ricordano. Il carico di lavoro via via cominciava ad essere più elevato e così anche Gabriella ha deciso di entrare nel team affiancando papà nell'amministrazione del Deposito ma anche nella preparazione delle consegne. Intanto la Svizzera non era più così competitiva e in quel periodo furono momentaneamente aggregate al deposito di Varese 70 tabaccherie per una improvvisa chiusura di un magazzino e così anche Isabella entrò nella squadra a dare una mano. Eravamo chiamati il Clan BETTANIN e Giovanni ne era orgoglioso. Era arrivato il momento di costruire un magazzino con tutte le sicurezze necessarie e così abbiamo fatto.

Nostro padre aveva l'innovazione nel sangue e già allora partecipava a congressi tecnologici perché amava il suo lavoro e voleva il meglio per svolgerlo. Fu così che il Deposito di Varese è stato tra i primi ad inserire come supporto un elaboratore elettronico. Un'impresa, in quanto gli elaborati non erano accettati dall'AAMS e quindi dovevano essere ricopiati sui registri vidimati: ma è passato il tempo e siamo arrivati sempre con sacrificio e impegno a SAP.

Purtroppo alla fine del 1994 è mancato papà e Gabriella che coadiuvava nell'amministrazione del magazzino è diventata titolare con la collaborazione di Marilena e Isabella poi nel 2005 abbiamo costituito



una società denominata DFL VARESE snc. Il nostro magazzino - prosegue Gabriella - si trova a Sud della città di Varese, vicino all'uscita dell'autostrada e vicino all'ospedale. La superficie è di 790 mq compresi gli uffici. Le rivendite servite sono aumentate nel corso degli anni causa chiusure di magazzini vicini. L'ultima aggregazione di 140 rivendite ci ha impegnato parecchio visto il periodo in concomitanza con le festività Natalizie, ma siamo riusciti a superare anche questo momento grazie ai collaboratori di cui si avvale il nostro deposito. Il TP di Varese serve 440 punti vendita e l'85% usufruisce del trasporto garantito. Il territorio da coprire non è dei più semplici in quanto la zona è delle Prealpi Lombarde con piccole rivendite in montagna, rivendite nella zona collinare, buone rivendite sulla sponda del lago Maggiore, e a Sud di Varese, e rivendite privilegiate nelle zone di confine visto che i nostri cugini svizzeri stanno penalizzando la vendita delle sigarette con prezzi esorbitanti. Il Deposito si avvale della collaborazione di Walter, figlio di Isabella, che ha preso il posto del padre Valerio, di Jonid, autista molto preciso nelle consegne, di Edo, figlio di Gabriella, addetto al ricevimento/sventagliamento merci, preparazione ordini urgenti tabacchi e Terzia. Poi c'è Nicola, il Jolly della situazione, addetto alla visita rivendite per prodotti Terzia e all'occorrenza autista; Lisa, la neo assunta, che collabora con Gabriella nella contabilità e amministrazione. Isabella è addetta alla fatturazione Terzia con attenzione a pagamenti incassi



e alla preparazione delle liste carico e percorsi giornalieri dei furgoni. Marilena tiene i contatti con i clienti con particolare cura per eventuali dimenticanze di inserimento ordini, ma nell'emergenza i ruoli si cambiano senza problemi.

Veniamo ad una questione che riguarda purtroppo tutti voi gestori: la sicurezza.

Per quanto riguarda la sicurezza possiamo dire che fino ad ora siamo stati fortunati. Il nostro Deposito si trova in un'area abitata, la struttura ha muri perimetrali in cemento armato e aperture di accesso studiate per essere un deterrente ai furti, sistemi di allarme e telecamere collegati con forze dell'ordine e Logista. La nostra zona è spesso pattugliata da carabinieri e polizia Locale. La preoccupazione maggiore è la sicurezza degli autisti dei furgoni perché sicuramente sono loro quelli più a rischio perciò siamo molto attente nel seguire i furgoni con i sistemi satellitari.

Da alcuni anni Terzia è diventata una realtà con la quale dovete interagire. Qual è l'approccio che avete con i clienti per la presentazione di nuovi prodotti extratabacco?

L'impatto vendite prodotti Terzia è stato difficoltoso, il nostro commerciale era veramente minimo e la vicinanza con un grossista di prodotti per tabaccheria certamente non ci aiuta. I nostri clienti sono molto restii a cambiare fornitore nonostante siano costantemente contattati per la presentazione dei prodotti ed offerte in corso da Marilena e Nicola che è stato formato per la visita presso i clienti. Lo sforzo è notevole ma siamo una squadra che affronta con tenacia ogni proposta con cortesia e disponibilità e i buoni risultati si stanno vedendo.

Dall'“antico” Olicom al sistema WMS, fornito da Logista. Quali sono i vantaggi e le novità, quali le criticità se ci sono?

Ogni cambiamento porta innovazione: l'antico Olicom è stato un aiuto indispensabile per la preparazione delle consegne poi è arrivato il sistema WMS con vantaggi e problemi risolti con buona volontà e voglia di imparare. In questi giorni il nuovo impegno è la procedura T&Trace.

Da magazzino a DFL, a TP: come avete affrontato questi passaggi, quali le difficoltà e quali invece le positività di tali cambiamenti?

L'impatto è stato non indifferente: il modo di lavorare è totalmente cambiato. Inizialmente l'arrivo giornaliero delle partite pronte ci ha obbligato a cambiare la visione del magazzino con taglio del personale addetto alla preparazione e, dove è stato possibile riconvertendo i magazzinieri in autisti.

Com'è il rapporto con l'Associazione?

Avere un'associazione alle spalle è sicuramente un vantaggio: l'attuale Dirigenza è molto preparata, sono momenti difficili e loro sanno sostenerci e tutelarci; i rapporti sono sempre stati ottimi e gli sforzi saranno ancora molti. A nostro avviso l'Associazione deve promuovere incontri tra colleghi per far crescere la rete. Incontri che servono come scambio di esperienze lavorative che aiutano a risolvere problematiche di gestione che ci troviamo ad affrontare.

UNA TABACCHERIA TRANSFRONTALIERA PER LUCA E I SUOI RAGAZZI: CLIENTI ITALIANI MA ANCHE SVIZZERI PER ACQUISTI CONVENIENTI

Nel cuore di Lavena Ponte Tresa, proprio nel centro storico della città si trova la rivendita di Luca Barozzi, classe '73, un uomo simpatico e cordiale, che insieme ai suoi giovani collaboratori gestisce la rivendita con professionalità e cortesia.

“La tabaccheria Barozzi - racconta Luca - venne acquistata da mio padre Bruno. Ci ha lavorato assiduamente fino alla sua scomparsa e nel 1998 ne divenne io titolare. Oggi la gestisco insieme a mia sorella Cristina, mio cognato Fabio e quattro collaboratori.

La nostra è una tabaccheria pura, di circa 70 metri quadrati, che in certi momenti ha le stesse presenze del supermercato. Il volume di tabacchi venduto è senza dubbio molto buono e comprende quasi tutti i prodotti a partire dalle sigarette fino ad arrivare ai Toscani Italiani molto richiesti. Non abbiamo stagionalità, il lavoro è costante durante tutto l'anno complice la vicinanza della Svizzera (siamo a 10 km da Lugano) e il fatto che oltreconfine le sigarette costano mediamente il 30% in più rispetto all'Italia.

E pensare che negli anni addietro era il contrario noi italiani andavamo a Lugano a fare il pieno di benzina e di tabacchi.

La vendita di tabacco sciolto - prosegue Luca - è moderatamente aumentata tra i giovani perchè permette loro di risparmiare qualche soldo.

Attualmente la vita per i fumatori è diventata difficile. Oltre alla Legge Sirchia, c'è anche un'Europa ormai sempre più anti fumo: ad esempio il pacchetto no logo ed i pictorial warning. Crede che tutto ciò dissuada il fumatore?

Credo sia giusto vietare il fumo nei luoghi pubblici, soprattutto scuole e ospedali. Le immagini shock hanno sicuramente avuto un forte impatto all'inizio, ma nel tempo i clienti si sono abituati.

Come sono i rapporti con il TP di riferimento: quello delle sorelle Bettanin?

Collaboriamo da molto tempo e c'è un ottimo rapporto. Le sorelle Bettanin sono sempre presenti e puntuali nel ricordarci eventuali cambiamenti nel programma di consegna.



**L' 80% DEI RIVENDITORI BENEFICIA DEL
TABACCO A FIDO**



E TU ?

**PER CONOSCERE TUTTI I VANTAGGI
CHE OFFRE IL TABACCO A FIDO
CONTATTA L'ECOMAP**

Tel. 06.585205373
Numero Verde 800.86.47.90



Fax 06.58520552
E-mail gestionefido@ecomap.it