



Il Deposito Fiscale di Manduria ed il suo gestore Nicola Guglielmi Da Brindisi fino al Salento, passando per Taranto

Il DFL di Manduria inizia a lavorare come Magazzino concesso dall'AAMS a Carmelo Guglielmi nei primi anni '60; oggi è gestito dal figlio Nicola. Quest'ultimo, 45 anni ben portati, inizia a dare una mano in Magazzino dall'età scolare durante le vacanze. Con gli anni ottiene la concessione dall'AAMS e rileva l'attività del padre nel 1996. Nel frattempo il Deposito cresce, e Nicola si avvale della collaborazione, oltre che delle sue sorelle, anche di nuove leve.

Il DFL, a causa della chiusura dei Magazzini di Brindisi e di Francavilla Fontana nel 2005, fornisce servizi a 220 rivendite, di cui circa il 90% utilizza il servizio di trasporto garantito.

Per vincere la sfida del Cash&Carry di Terzia, il nostro gestore cambia sede e ne sceglie una meglio situata: nella zona industriale del comune di Sava. Attualmente, l'ampia struttura di Sava è composta da 380 mq, due uffici, un bel parcheggio ed un ampio spazio dedicato all'esposizione del Cash&Carry, dove il tabaccaio ha la possibilità di scegliere ed acquistare la vasta gamma di prodotti proposti, in tutta serenità.

Nel Deposito sono impiegati, tra autisti e personale del magazzino, 6 persone tra cui le sorelle

di Nicola, Flavia e Maria Antonietta, gli autisti Piero e Antonio e i magazzinieri Desiree e Davide. La zona di competenza del Magazzino serve parte della provincia di Taranto, Brindisi, Lecce e abbraccia parte della costa: da Porto Cesareo fino a Lido Silvana.

Il Salento in questi ultimi anni è in piena crescita turistica e culturale. L'estate il mare bellissimo (è bandiera blu), i tanti eventi, il vino Primitivo di Manduria richiamano turisti italiani e stranieri e lei afferma che il lavoro si quintuplica e che i vostri autisti consegnano direttamente ai Lidi. Siete ben organizzati per affrontare questa stagione, sono sufficienti le scorte?

Il periodo estivo ci mette davvero alla prova: consegne raddoppiate, deposito pieno di merce, richieste straordinarie all'ordine del giorno; ma tutto il personale si rimbecca le maniche e porta il lavoro a buon fine. Un mese prima dell'arrivo dell'alta stagione (il picco più alto si raggiunge la settimana di ferragosto) il livello di scorte di magazzino viene aumentato, così da essere pronti ad accontentare le richieste dei tabaccai.



CONVENZIONE **Ecom.Broker** INFORTUNI PROFESSIONALI



Accanto alle Polizze Infortuni «tradizionali», per le quali Ecom.Broker è a disposizione degli Associati AGEMOS per ogni approfondimento dovesse rendersi necessario, la categoria può accedere a una **specifico Convenzione** a favore di Titolari, Dipendenti, Collaboratori dei Depositi Fiscali Locali, per gli Infortuni professionali subiti dagli stessi nello svolgimento di tutte quelle attività alle quali sono adibiti.

INFORTUNI

Somme assicurate per anno pro capite:

€ 50.000,00 per Morte

€ 50.000,00 per Invalidità Permanente
Franchigia 3%

Da Magazzino a Deposito Fiscale: 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?

La prima fase mi ha visto tornare agli studi per diventare autotrasportatore di merci per conto terzi, poi c'è stato l'investimento economico con l'acquisto di un autocarro, per garantire il servizio di trasporto della merce alle rivendite. Il cambio di sede ha comportato un rinnovamento del software gestionale, di attrezzature, impianti e arredo. Naturalmente questi cambiamenti hanno portato miglioramenti nello svolgimento del lavoro quotidiano e soddisfazioni più immediate.

Argomento molto attuale e che purtroppo ha visto protagonisti molti colleghi: la sicurezza. Siete stati "visitati" da ladri, avete mai subito furti o rapine? Come siete "tutelati" con vigilanza, sistemi d'allarme e perimetrali?

Sì, purtroppo il nostro furgone ha subito tre assalti; non le nascondo di avere temuto in quelle occasioni per l'incolumità degli autisti. Purtroppo le sigarette rappresentano un bottino appetibile per i ladri... ma i furgoni sono dotati di sistema antirapina, telecamera e GPRS. Il mio magazzino inoltre è dotato di sistema di videosorveglianza, con impianto d'allarme con sensori volumetrici e perimetrali sui muri e sul soffitto; porte e grate d'acciaio sono fissate su tutti i finestrini; inoltre un ponte radio è costantemente collegato con la vigilanza

Quattro anni fa partiva la sfida di Terzia con la vendita di prodotti extra tabacco. Avete mai avuto esperienza di commerciale? Pensa sia la scelta giusta la vendita di prodotti diversi dal tabacco?



Per quanto mi riguarda non ho avuto esperienza commerciale, ma mio padre mi ha sempre insegnato a relazionarmi e educatamente con la gente. Le riunioni di rete e gli incontri tra colleghi hanno fatto il resto. Personalmente ritengo di aver ottenuto buoni risultati e il fatturato (in proporzione alle rivendite) lo dimostra.



Secondo me c'è un buon connubio tra vendita di tabacco e prodotti diversi dal tabacco. Il cliente oggi è più esigente e riesce a trovare nella rivendita ciò che gli è necessario nella quotidianità. Il tabaccaio, dal canto suo, vede nel Deposito un referente importante che soddisfa le esigenze della sua clientela.

Parliamo di Agemos, la vostra Associazione di riferimento; ritiene di essere ben tutelato insieme ai suoi colleghi, ha qualche consiglio o suggerimento da proporre?

L'Agemos è il nostro sindacato che mi ha sempre sostenuto e aiutato a risolvere situazioni critiche. Ci ha coadiuvati riguardo la gestione dei rinnovi contrattuali con Logista Spa.

Ritengo che il lavoro della Presidenza sia ottimo. Le riunioni organizzate sono utili per affrontare i continui cambiamenti del mercato. L'unico suggerimento che mi sento di dare è di aumentare il numero degli incontri di zona, per rendere noi gestori più forti.

L'Agemos è un'associazione vincente, e se continueremo a perseguire gli obiettivi stabiliti insieme, raggiungeremo risultati eccezionali.

INTRAPRENDEENTE E INNOVATIVO FRANCO CALO' TABACCAIO

A SAN PIETRO IN BEVAGNA (TARANTO)
Franco Calò, professione tabaccaio, ha il suo bel daffare, nella piazzetta dove ha "costruito" la sua pluri-attività Un bel bar tabacchi, rivendita n°14 a San Pietro in Bevagna, frazione di Manduria, posto meraviglioso con spiagge caraibiche. Ma oltre al bar tabacchi ci sono: un ristorante sulla spiaggia ed un negozio che vende prodotti locali, in particolare il Primitivo



di Manduria, vino rosso ormai apprezzatissimo in tutto il mondo. Per movimentare la piazzetta, Calò ha “procurato” il calcio balilla umano, dove sia uomini che donne si improvvisano calciatori e il divertimento è assicurato, ed anche un parco giochi per i più piccini. Il tutto con l'aiuto della moglie Nella, della figlia Serena che studia a Roma giurisprudenza ma che l'estate è sempre qui a dare una mano e del fratello Vincenzo, anche lui trapiantato a Roma, che però nella stagione calda viene ad aiutare nell'azienda di famiglia. Insomma le idee non mancano.

Tabaccheria ereditata oppure lavoro ex novo? E quanto personale occupa? Fate anche degli orari full time specialmente l'estate. Come si organizza con la sua squadra?

La tabaccheria è di famiglia. Era di mia nonna, dopo l'ha ereditata mio padre e dal 2007 è gestita direttamente da una SRL atipica i cui soci sono mia madre, mio fratello ed io che ne sono l'amministratore. Nei mesi invernali occupo 5-6 dipendenti nei vari punti vendita che diventano più di 20 nella stagione estiva. D'estate siamo aperti h24, anche se la tabaccheria chiude dalle 2 alle 6, perché è stata dotata di un distributore automatico di ultima generazione che permette anche le ricariche telefoniche e altri servizi self service online, oltre alla vendita dei tabacchi.

D'estate la bellezza del vostro mare, richiama tanti turisti. Siete a posto con le scorte? Come richiesta si smercia più tabacco confezionato, oppure sciolto? La vendita di chili varia dall'inverno all'estate, e in quale percentuale? Il sale si trova nel vostro locale?

L'estate il numero dei chilogrammi venduti si triplica. E' sempre più richiesto il tabacco confezionato, anche se la vendita dei trinciati aumenta ogni anno di più. Iniziamo progressivamente da giugno ad aumentare le scorte per non farci trovare impreparati. Certamente si trova il sale, sia quello classico, sia quello iodato.

Ormai molti criminali hanno preso di mira le tabaccherie per rubare contanti e valori bollati come raccontano le cronache recenti, anche mettendo a rischio la vita dei titolari; la vostra professione oggi è diventata pericolosa, quali le misure per tutelare voi stessi e la tabaccheria?

Direi che ci siamo organizzati: videosorveglianza, sistemi di allarmi e polizze assicurative che ci coprono le spalle in caso di eventi delinquenziali... Oltre a sistemi di rilevamento gps di attrezzature e casseforti che hanno permesso ai Carabinieri nell'ultimo tentativo di furto subito nel febbraio scorso di recuperare in pochi minuti il maltolto...

Come sono rapporti con il “vostro fornitore ufficiale di fumo” il gestore Nicola Guglielmi? Vi conoscete da tanto? Prendete da lui altri prodotti oltre il tabacco? Vi consegnano la merce direttamente o andate a prenderla in Deposito?

Nicola lo conosco da una vita. Da piccolo “bazzicava” nel Deposito, all'epoca gestito dal padre dove già allora mi recavo con il mio per approvvigionarci di tabacco.. Anche lui è figlio d'arte e ha saputo egregiamente adattarsi all'evoluzione del suo lavoro. Con la chiusura di molti Depositi fiscali locali è stato in grado di affrontare il notevole aumento del suo bacino d'utenza. Sempre pronto ad accontentare le esigenze mie e dei miei colleghi, poiché serve molte località turistiche che d'estate aumentano moltissimo la quantità di kg venduti facendosi sempre trovare preparato. Ci consegnano settimanalmente le richieste ordinarie, mentre qualche volta passo io a ritirare delle richieste urgenti che puntualmente è prontissimo a fornirci; richieste inviate via fax nelle prime ore del mattino e puntualmente disponibili entro mezzogiorno. Un servizio con i fiocchi, insomma! Mi fornisce anche i prodotti complementari al fumo, non mancando di informarci di offerte varie sui prodotti venduti in tabaccheria.

Parliamo di fumo e dei suoi divieti : 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 vostra opinione a riguardo?

Onestamente non credo che le immagini scioccanti sui pacchetti fungano da deterrente. Al limite qualche cliente ci chiede di cambiare i pacchetti con le immagini più sgradevoli con altre più “innocue”, ma non rinunciano certo al fumo. Non c'è un calo di vendite come kg, al limite, a causa della crisi, molti passano a sigarette più economiche.