



## Antonio Spagnolo, un imprenditore a tutto tondo che gestisce alla grande il TP di Settingiano provincia di Catanzaro

*E' una scommessa vinta, quella di Antonio Spagnolo, che pochi anni fa ha lasciato la sua professione di imprenditore nel settore del consumer Elettronico per rilevare la distribuzione dei tabacchi di Catanzaro nel cuore della Calabria.*

*In effetti, il protagonista dell'intervista di questo mese è un uomo che sa il fatto suo: calabrese doc, affronta tutte le sfide con tenacia e determinazione. E' ormai da dodici anni gestore del TP di Settingiano – Catanzaro, coadiuvato nell'attività dalla moglie, la signora Maria Mercurio, ed oggi è soddisfatto dei risultati ottenuti. Di sicuro, le carte giuste, quando ha cominciato, le aveva tutte: un passato da imprenditore, la conoscenza del contesto economico in cui doveva interagire e poi quella concretezza da uomo del Sud che lo ha portato, due anni fa, anche alla carica di Consigliere Nazionale. Carica che ancora oggi ricopre.*

**I**l Magazzino, gestito dalla società Secotab Srl, si trova in zona Settingiano – Catanzaro. Chiediamo dunque: quale superficie occupa, quanti sono i collaboratori che vi lavorano, quante rivendite sono servite e quali usufruiscono del trasporto a domicilio?

Il Deposito occupa una superficie grande e spaziosa di 700 metri quadrati, adibiti in parte a magazzino merci e in parte ad esposizione, più alcune postazioni desk. I collaboratori sono 5, con varie funzioni, più 3 agenti di commercio dedicati ai prodotti extra tabacco. Serviamo 392 rivendite in tutta la provincia

di Catanzaro, più 46 della provincia di Crotona; la maggior parte (per l'esattezza 324) usufruisce del trasporto a domicilio.

**Argomento molto attuale e che purtroppo ha visto vittime molti colleghi: la sicurezza. Siete stati "visitati" da ladri, avete mai subito furti o rapine?**

Siamo stati fortunati e finora ci è andata bene!

**Ormai da qualche anno la distribuzione di prodotti extra tabacco per conto di Terzia è una realtà cui si deve tenere conto. Avevate mai avuto esperienza di commerciale?**

La mia esperienza commerciale, da oltre quaranta anni, inizia come agente di commercio con deposito, come direttore commerciale, per finire come presidente del gruppo italo tedesco del settore elettrodomestici-elettronica che è il terzo gruppo in Europa come fatturato; insomma la "materia" la mastico bene.

**Qual è ad oggi il vostro bilancio riguardo Terzia?**

Ritengo il bilancio molto positivo, avendo creato un gruppo in azienda molto coeso dove tutti si sentono

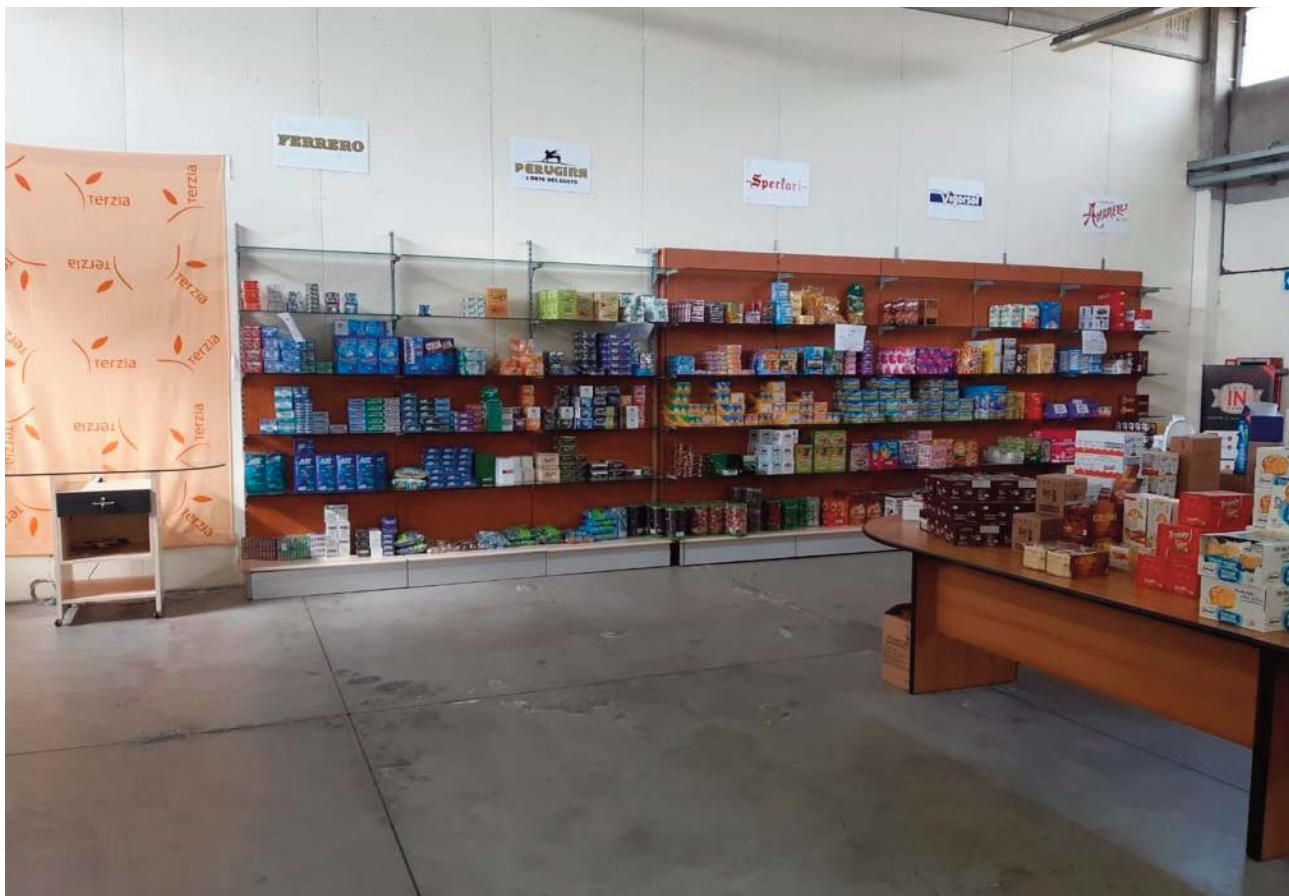
partecipi della Società; siamo tutti molto attenti alla nuova opportunità di fatturato offerta da Terzia. Questo a partire dai miei due agenti, che visitano tutti i giorni, e ciclicamente, le nostre rivendite di tabacco, più il terzo agente che segue solamente bar con patentini di tabacco.

**Attualmente, l'informatizzazione e la tecnologia sono presenti in tutti i Depositi, tutto è digitalizzato, archiviato, telematicizzato. Che ne pensate di questo modo di lavorare? Se saltano i computer ed internet siete in grado lo stesso di risolvere le difficoltà?**

Oggi non si può fare a meno della digitalizzazione, del web, delle mail, di whatsapp, indietro non si torna. Certo se si staccano i computer... lo vedremo sul momento il da farsi!

**Da magazzino a Transit Point Cash&Carry; come avete affrontato questi passaggi? Quali le difficoltà e quali invece le positività di tali cambiamenti? Avete dovuto fare nuovi investimenti nella gestione?**

Il passaggio da Deposito Fiscale a Transit Point lo abbiamo affrontato con tranquillità operativa.





Un po' meno per quanto riguarda l'operatività economica. Abbiamo fatto investimenti realizzando una nuova sala mostra per i prodotti di Terzia; riguardo al personale invece, d'accordo con i miei collaboratori, abbiamo diminuito di un'ora l'orario di lavoro per evitare i licenziamenti.

**Il tuo ruolo di Consigliere Nazionale, un impegno importante com'è stare dentro "la Macchina"?**

Il mio ruolo di Consigliere Nazionale è un riconoscimento che ritengo importante e di cui vado fiero; oltre a partecipare ai Consigli Nazionali cercando di portare il mio contributo, io cerco di essere il collante tra la nostra sede di Roma e i miei colleghi calabresi e della Basilicata.

**Agemos, il nostro sindacato, è da tanti anni sul pezzo a difesa dei gestori; lei che consigli vorrebbe dare ai suoi colleghi in questo preciso momento di emergenza nazionale?**

Mi permetto di non dare consigli ai miei colleghi, già di per sé preparati, ma semplicemente riferire cosa sto facendo io, cosa l'Associazione, e seguire in questo momento alla lettera le disposizioni Ministeriali e le indicazioni di Agemos.

**DALLA "CITTA' TRA I DUE MARI" (CATANZARO) MAURIZIO COREA: UN TABACCAIO EFFICIENTE E PREPARATO SOPRATTUTTO IN**

**QUESTA SITUAZIONE DI EMERGENZA**

Si trova proprio a Catanzaro, vicino al Civico Ospedale in Viale Pio X, la rivendita n°154, il cui titolare è il signor Maurizio Corea.

Sposato con la signora Carmen, che di professione fa l'insegnante, è padre di due ragazze che lavorano e studiano a Milano, e che per rispetto delle norme in vigore e per non creare involontariamente una possibile situazione di contagio, sono rimaste lontane. Corea gestisce la rivendita con l'aiuto di due validi collaboratori: Gianfranco e Giacinto. Quest'ultimo periodo, caratterizzato da un clima di accresciuta paura ed incertezza per la salute e con le attività sociali sospese, inizialmente ha fatto registrare un incremento esponenziale degli acquisti di sigarette, causato dal timore di non potersene approvvigionare per il futuro.

**Voi tabaccai, insieme alle edicole, ai supermercati, a rivendite di generi alimentari e farmacie, siete considerati tra gli esercizi pubblici essenziali; come sente questa sua responsabilità?**

Devo dire che non è una preoccupazione da poco, cerchiamo, da sempre, di garantire al cliente la soddisfazione di tutte le richieste, offrendo un servizio efficiente al massimo delle nostre possibilità.

Oggi ci rendiamo conto che, a prescindere dalla nostra volontà, l'interazione non è quella di tutti i giorni.

Non esiste, infatti, il clima rilassato e sereno di prima, anche perché i tempi di sosta dentro l'esercizio si sono ridotti per evitare inutili e pericolosi assembramenti.



**Sempre riguardo all'attuale situazione di emergenza sanitaria, quali cautele e dispositivi di sicurezza avete predisposto a difesa dei vostri clienti?**

Ci siamo attenuti alle disposizioni ministeriali, avendo cura di indossare mascherine e guanti e predisponendo delle strisce distanziometriche sul pavimento. Poi abbiamo messo, davanti ai banchi di vendita, degli scatoloni per garantire la giusta distanza. Abbiamo cura anche di disinfettare la superficie di appoggio, i pavimenti e i banchi di vendita.

**La sua è una storia di famiglia iniziata da suo padre, Saverio, nel 1975.**

Dopo la scomparsa di mio padre, la titolarità è passata a mia madre, Carla Balestra, coadiuvata per la parte operativa da me e dalle mie sorelle Rosa e Gabriella. Dal 1984 sono diventato il titolare avvalendomi dell'ausilio di due dipendenti.

**Ritornando al tabacco, quanti chili vengono acquistati a settimana? E' aumentato lo smercio in questo periodo così difficile? Oltre al Lotto quali servizi trova qui il cliente? Nella rivendita si smercia anche il sale?**

Di norma, prelevo 60 Kg di tabacco a settimana. All'inizio del lockdown la richiesta è stata sostenuta mentre con il passare dei giorni si è ridotta di molto. Attualmente forniamo alla clientela la possibilità di effettuare pagamenti di bollette, tributi, F24, ricariche

cellulari e bancarie, Postepay. Tutti i servizi forniti da Lottomatica, da Sisal, Banca 5, il servizio di Punto-Posta, Money Transfer; ovviamente facciamo anche la vendita di sale.

**Il Deposito Fiscale dove si rifornisce è gestito da Antonio Spagnolo, persona sempre piena di idee e di innovazioni nella gestione della sua attività. Quali sono i vostri rapporti? Di cosa si rifornisce esattamente dal Magazzino, quali altri prodotti oltre ai tabacchi prende da lui? Inoltre, usufruisce del servizio a domicilio o va direttamente al Deposito a ritirare la merce ordinata?**

I rapporti con il signor Spagnolo sono da sempre improntati alla massima collaborazione. Il rifornimento consiste in caramelle e affini, prodotti inerenti al tabacco quali cartine, filtri e accendini. La consegna avviene direttamente in negozio salvo impedimenti.

**Se si presentano difficoltà nel reperimento riguardo ai prodotti di tabacco e altro c'è un'immediata attivazione nel risolvere il problema?**

Nelle poche occasioni di difficoltà per il reperimento dei prodotti hanno sempre trovato la soluzione più idonea per soddisfare le mie necessità.

**Parliamo di sicurezza, negli ultimi tempi le cronache hanno riportato la notizia di rapine e furti fatti ai danni di molti colleghi e purtroppo in alcuni casi qualcuno ci ha rimesso la vita. Voi siete mai stati vittime di atti delinquenti nella vostra tabaccheria? Come vi tutelate? Avete dei dispositivi di allarme o vi servite di una vigilanza privata?**

All'interno del negozio non si sono mai verificati, per fortuna, atti delinquenti. Circa otto anni fa ho subito una rapina a mano armata al rientro dal lavoro nel portone della mia abitazione. Certamente erano individui a conoscenza della mia attività e delle mie abitudini. Nel negozio, comunque, è installato un sistema di allarme collegato ad un'agenzia privata.