



Una scommessa vinta: grandi numeri e ottimi risultati dal Transit Point di Aprilia 2 gestito da Alessio Zucchini

Un Transit Point ben organizzato, con risorse ottimizzate, consegne efficienti, personale cordiale e disponibile. Siamo ad Aprilia, dove da circa un anno e mezzo si è insediato Alessio Zucchini, già gestore di lunga data a Frascati. Una scommessa vinta quella del nostro gestore, che ha accettato la sfida offerta da Logista a mettersi in gioco ex novo in una nuova realtà. E le aspettative non sono state deluse: ottimi i risultati e comunque un grande impegno di lavoro quotidiano. Infatti Alessio Zucchini, 62 anni ben portati, con una squadra di 14 persone, tra cui i figli Alessandro e Giorgia, ha più che triplicato le rivendite: dalle 300 del vecchio Deposito di Frascati alle 950 attuali. Alcuni tabaccai si riforniscono da soli presso il Deposito, la maggior parte (oltre l'80%) invece usufruisce della consegna a domicilio.

Il nostro gestore ha una lunga storia alle spalle iniziata da sua nonna materna, Adele Gregori, con il Magazzino di Frascati, e continuata dalla madre, Sofia Des Dorides Zucchini, e poi dal 1987 da lui stesso, con l'aiuto della moglie, Claudia.

Ma parliamo direttamente con Alessio Zucchini della sua esperienza lavorativa precedente e della attività attuale.

Domandiamo com'è iniziata questa avventura nel mondo dei tabacchi?

Tutto è iniziato quando ero un bambino che andava a trovare la nonna Adele nell'azienda di famiglia. A lei devo tutto: mi ha insegnato ogni cosa, quello che sono oggi professionalmente lo devo a mia nonna.

Sono sempre stato affascinato dal mondo dei tabacchi e della distribuzione fino al punto che, quando è stato il momento di scegliere cosa fare della mia vita professionale, non ho avuto dubbi e ho iniziato il percorso che mi ha condotto fin qui.

Oggi come va la nuova società? Qual è attualmente il bilancio operativo? E' stato difficile "ricominciare" in una nuova realtà? Soprattutto com'è cambiata la distribuzione nell'ultimo periodo dell'emergenza Covid?

Con l'avvento della nuova opportunità fornita da Logista, abbiamo colto l'occasione per ristrutturare e aggiornare il nostro modello di business, concentrandoci nell'indirizzarlo verso caratteristiche industriali.

Nelle fasi di ampliamento è fondamentale creare un adeguamento strutturale e manageriale, per rispondere al meglio alle opportunità fornite dalla Major (Logista Italia) e allineare i piani societari con quelli dei partner commerciali.

La pandemia ha messo e sta mettendo a dura prova il sistema finanziario globale con l'aggravante, che a differenza di una classica recessione, fa da ago della bilancia il fattore emotivo.

Non è stato facile mantenere alto il morale in un momento dove tutto sembrava direzionato al peggio, ma con il coraggio, la necessità e la passione di tutto il team, siamo riusciti, anche grazie ad un mercato che si è dimostrato nuovamente solido, a mantenere salda la "barra", cercando di navigare verso acque meno agitate.

L'importante, sarà continuare così e non abbassare la guardia adottando al massimo le misure di sicurezza previste.

In particolare quali sono le precauzioni per il personale addetto e quali quelle che prendete con i clienti tabaccai?

I flussi all'interno della struttura sono canalizzati per evitare assembramenti e come previsto dalla legge non si accede alla struttura stessa, se sprovvisti dei dispositivi di sicurezza.

Non possono entrare più di due clienti per volta e l'ac-

cesso è consentito solo dopo essersi sanificati le mani e aver indossato la mascherina.

Per quanto riguarda il personale addetto, gli viene misurata la temperatura più volte al giorno e si ha obbligo d'indossare le mascherine mantenendo le distanze adeguate alla sicurezza.

Il Deposito si trova nella zona industriale di Aprilia: è una grande struttura ed è stato un investimento importante. Nello specifico, occupa una superficie



Il gestore Alessio Zucchini, TP Aprilia

di circa 2200mq di cui 1500mq di TP; allo show room dei prodotti Terzia e Tabacco sono dedicati circa 200 mq commerciali. La sicurezza è garantita da un sofisticato impianto di allarme e dalla vigilanza video h24 della Logista Spa.

Cinque anni fa, partiva la sfida di Terzia con la vendita di prodotti extra tabacco. Avete mai avuto esperienza di commerciale? Qual è, ad oggi, il vostro bilancio? Vi ritenete soddisfatti?

L'evoluzione del 'mondo' Terzia è stata esponenziale nell'ultimo biennio, sia nei numeri, ma soprattutto nel posizionamento di mercato.

Sono stati fatti importanti investimenti per adeguare il Player e ci si è notevolmente migliorati nella gestione del Marketing.

Fondamentale infatti, è stato posizionare il brand Terzia in primo piano, con azioni di fidelizzazione verso i clienti, garantendo penetrazione capillare con conseguenti risultati di fatturato, ma soprattutto conquistando la fiducia di aziende sempre più interessate a veicolare i loro Brand attraverso la "Rete".

Da magazzino a Deposito Fiscale, oggi al Transit Point di Aprilia come avete affrontato questi passaggi, quali le difficoltà e quali invece le positività di tali cambiamenti? Avete fatto nuovi investimenti in termini economici e di personale? Vi ritenete soddisfatti dei risultati raggiunti?

Come detto, rispondendo ad una delle prime domande, è stato fondamentale riassetare la struttura

societaria rendendola idonea al nuovo progetto.

I parametri industriali prevedono investimenti manageriali funzionali allo sviluppo con la definizione di un organigramma specifico dove i ruoli hanno una valenza vitale.

Con la divisione in camere stagne, comunicanti attraverso una corrispondenza continua, ogni compartimento ha le sue responsabilità e un suo obiettivo giornaliero cadenzato dall'imprinting della proprietà. Il controllo e le procedure annesse permettono il funzionamento di un "ingranaggio", alla continua ricerca del miglioramento.

Solo così si può stare al passo di una Major, adeguandosi al modello e cercando di comunicare il più possibile i feedback provenienti dal territorio.

Sono stati fatti investimenti finanziari finalizzati alla nuova struttura operativa che non poteva rimanere obsoleta e soprattutto doveva comunicare l'avvento di una nuova gestione.

La forza lavoro si è triplicata arrivando a 14 unità operative tra manager, magazzinieri ed autisti, con l'aggiunta di 5 agenti sul territorio dedicati al commerciale.

Siamo allineati sui target prefissati e continuiamo a programmare per crescere ed eccellere.

Il nostro obiettivo è quello di essere un modello e per far ciò non va trascurato alcun dettaglio.

Qual è il rapporto con l'Associazione e come vi è stata vicina nel periodo purtroppo ancora attuale della Pandemia? Vi sentite ben rappresentati dall'attuale Dirigenza?



Nonna Adele, il primo gestore di Frascati

Abbiamo un rapporto disteso e collaborativo, funzionale agli obiettivi.

La “comunicazione” nel business è un cardine imprescindibile, le azioni indipendenti distrattive non sono da noi contemplate, crediamo nella forza del “Team” e basiamo il nostro andamento su principi di coesione e trasparenza.

AI CASTELLI A CASTEL GANDOLFO LA TABACCHERIA DI SEBASTIANO ILARI

A Castel Gandolfo, provincia di Roma, conosciuta da tutti per il suo magnifico lago e per la residenza estiva dei Papi, meta di tanti turisti soprattutto romani che d'estate vengono a godersi il fresco dei Castelli, si trova la rivendita di Sebastiano Ilari. Una tabaccheria e ricevitoria conosciuta da tutti e gestita dal nostro tabaccaio e dalla moglie Cinzia. Poniamo alcune domande al signor Ilari per comprendere la situazione attuale, visto il momento particolare che stiamo vivendo.

Signor Ilari come è diventato tabaccaio? E' una storia di famiglia? Ai suoi figli consiglierebbe questa professione?

Sono diventato tabaccaio rilevando la rivendita n.2 di Castel Gandolfo nel 1986: in un certo senso è anche una storia di famiglia perchè mio nonno era tabaccaio titolare della rivendita n. 1 di Cerreto Laziale, una delle prime rivendite dello stato italiano e all'epoca fu premiato dai monopoli con la T d'oro, e si chiamava Sebastiano Ilari come me. In questi quasi trentaquattro anni c'è stato un avvicendamento tra i ruoli di titolare e coadiuvante tra me e mia moglie Cinzia Zevini. Attualmente lei è la titolare e io il coadiuvante. Sicuramente è una attività che consiglio ai miei figli nei quali ho già il piacere di cogliere la predisposizione.

Quali sono le misure di prevenzione che avete adottato per tutelare voi stessi e i vostri clienti?

Certamente il Covid ha modificato radicalmente le precedenti abitudini: non possiamo più definirci, in questo momento, un punto di incontro, per ovvi motivi, e abbiamo adottato misure che salvaguardano la sicurezza dei nostri clienti. Abbiamo predisposto segnali a terra per il distanziamento di due metri, dispenser per igienizzare le mani e montato una adeguata barriera in plexiglas che protegge a vicenda noi che lavoriamo e il cliente anche oltre al rispetto delle norme dei vari DCPM che si sono avvicendati.

Come va la vendita di sigari, sigarette, tabacco sciolto c'è stata una flessione ultimamente?

La vendita dei tabacchi ha subito una leggera flessione dovuta alle restrizioni e un altro fenomeno che si verifica ultimamente è lo spostamento degli acquisti verso marche meno costose e verso i trinciati per sigarette. I chili acquistati rimangono pressoché costanti, nei weekend si assiste ad un leggero aumento dello smercio. La nostra tabaccheria svolge anche il ruolo di ricevitoria con tutti i giochi legalizzati da AAMS nonché una vasta gamma di servizi disposti da Lottomatica, Lis, Sisal e Western Union, da non dimenticare poi l'antica tradizione della vendita del sale e valori bollati.

Il Transit Point dove si rifornisce è gestito dal signor Zucchini, uomo sempre pieno di idee e di innovazione nella gestione della sua attività. Quali sono i vostri rapporti? Di cosa si rifornisce?

I rapporti con il signor Zucchini, ormai consolidati da quasi 34 anni, sono sempre stati ottimi perché basati su professionalità e fiducia reciproca: non c'è stato mai uno screzio o un problema rimasto irrisolto e mi permetto di aggiungere che abbiamo un ottimo rapporto anche con i suoi dipendenti. Chiarmente oltre che fare approvvigionamento di tabacchi faccio rifornimento presso il Transit Point di una vasta gamma di prodotti Terzia. Non usufruisco del trasporto a domicilio, ma vado direttamente in sede a ritirare la merce ordinata senza mai incontrare difficoltà nel reperire prodotti di tabacco e altro avendo anche il vantaggio di usufruire del Cash & Carry.

Parliamo di sicurezza, negli ultimi tempi le cronache hanno riportato la notizia di rapine e furti fatte 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?

Purtroppo abbiamo subito tre rapine. Due sono riuscite a sventarle ma una l'ho subita in pieno giorno ed era una rapina a mano armata. L'esperienza ci ha insegnato a limitare al massimo il contante presso l'attività e di munirci di telecamere e allarmi.