

25 Febbraio 2015

## **L'indagine / A Treviglio parcheggi nel mirino dei commercianti**

Parlano otto esercenti. All'indice le scarse iniziative per incentivare lo shopping





**Cartoleria Rossetti / Marta Messa, 29 anni**

- Qual è la situazione delle vendite?

“Il negozio è frequentato, ma la gente è attenta ai prezzi, acquista molto meno e anche se il numero degli scontrini è invariato, il valore è inferiore. Noi cerchiamo di tagliare le spese, ma è difficile”.

- Cosa influisce nel calo?

“Nel nostro caso i centri commerciali, sono troppi e vicini. Così, se abbiamo cento clienti, dobbiamo dividerci la torta e misurarci con gli shopping center dalla concorrenza spietata”.

- Quali sono le altre criticità che potrebbero pesare?

“La costruzione del parcheggio interrato in piazza Setti creerà un grande disagio. E' un'ulteriore legnata per chi è già in sofferenza da anni. Noi stringiamo i denti, ci impegniamo a tenere aperto, ma vorremmo che l'amministrazione comunale ci venisse incontro”.

- In che modo?

“Dovrebbe esserci il dimezzamento delle tariffe orarie nelle strisce blu. Io posso farmi la strada a piedi, ma i clienti no. E chi viene da fuori, come Brignano o Caravaggio, ci penserà due volte prima di fare acquisti a Treviglio”.



**Limited edition / Dario Lonati**

- I negozi di streetwear sono in controtendenza, segnano un incremento positivo notevole negli ultimi sei mesi, perché?

“Proponiamo prodotti di nicchia, destinati a una fascia di giovani dai 13 ai 20 anni. Ricerchiamo capi anche sui mercati di Stati Uniti, Inghilterra e Germania, questa è la nostra forza”.

- Quali sono le criticità di Treviglio?

“Do il mio supporto ai commercianti che si oppongono al parcheggio interrato di piazza Setti. Spostare i posti auto da sopra a sotto è inutile, tanto più che si crea un disagio a ridosso dell'Expo, quando sarà necessario accogliere e agevolare il flusso di visitatori”.

La Rassegna

- Non ci saranno benefici?

“Potrà essere la circonvallazione a senso unico, sono curioso di vedere cosa accadrà nelle ore cruciali, la mattina e dopo le 17, quando i cittadini escono dagli uffici. Aspetto di vedere prima di giudicare”.



**Stefanoni 1907 / Paola Steffanoni**

- Qual è la ricetta per sopravvivere alla crisi?

“Proporre una montagna di offerte e articoli nuovi e originali, che ricerco nelle fiere” risponde Paola Steffanoni, titolare dell’omonimo negozio di Casalinghi in via Roma 3, aperta dal bisnonno nel 1907.

- Come sono cambiati gli acquisti?

“Si percepisce una mancanza di liquidità in generale. La gente si è abituata ai prodotti che costano meno. Il 2014 in questo caso è stato il peggiore”.

- Cosa chiederebbe al sindaco?

“Il motivo della costruzione del parcheggio interrato. Stringiamo i denti, speriamo ci sia un beneficio futuro. Ma dopo l’Upim, con piazza Garibaldi ristrutturata e l’anfiteatro davanti alla biblioteca, usato dai ragazzi con lo stereo come ritrovo, mi domando se siano soldi ben spesi.”

- Ha un sassolino da togliersi dalla scarpa?

“Sì. Vengono organizzate sempre più attività per attrarre clienti e animare il centro storico, ma spesso sono proposte la domenica. Non ha senso. Tenere aperto in un giorno festivo per noi comporta un costo notevole e poi significa spalmare i già pochi clienti su sette giorni. Vanno bene le iniziative, ma che siano in settimana”.



**Bomboclat / Loredana Abrami**

- Cosa potrebbe incentivare gli acquisti?

“Un uso più razionale dei parcheggi già esistenti, come quello interrato di fronte alla succursale della posta o in zona mercato, il pomeriggio deserti. Bisogna far capire ai clienti che ci sono alternative per parcheggiare l’auto”.

- All'amministrazione comunale cosa chiederebbe?

"Il sabato pomeriggio è il giorno deputato allo shopping, incentiviamolo".

- E cosa pensa delle aperture domenicali o serali?

"Non tutti aprono in orari inconsueti, a mio parere spalmano le affluenze, e non agevolano il commercio".



**Pasticceria Riva / Paolo Riva**

- Le pasticcerie che fanno anche da ritrovo sono in aumento. Ci sono buoni margini nel settore?

"E' vero, i locali spesso sono affollati, ma il potere d'acquisto è diminuito. Bisogna metterci il cuore, creare l'atmosfera giusta, offrire un ottimo rapporto qualità-prezzo, proporre una pubblicità mirata così che il cliente sa perché deve venire a passarci qualche ora o acquistare un prodotto".

- Un mito da sfatare?

"Si dice che oggi è impossibile assumere, è falso. E se l'azienda funziona dipende solo da noi".

- Cosa pesa nel vostro settore?

"La vicinanza con altre cittadine, come Crema. Dobbiamo collaborare per rendere Treviglio sempre più appetibile".

- Cosa chiederebbe al sindaco?

"Per me vale il motto no parking, no business. Sono favorevole alla costruzione del parcheggio interrato in piazza Setti: con il senso unico diminuirà il tempo di percorrenza e saranno creati altri posti auto lungo la circonvallazione. Ma ci vorrebbero più parcheggi anche in tante altre piccole zone".

- Intende più strisce bianche?

"Ormai quelle sono una chimera, iniziamo a agevolare chi entra in città la domenica".



**Profumeria Controcorrente / Federico Selvaggio**

- Cosa non funziona a Treviglio?

“Le aperture collegate a eventi la sera e la domenica sono un flop commerciale. Al giorno d’oggi con la concorrenza dei centri commerciali sono dei palliativi, la gente si abitua e le attività non ne traggono nessun vantaggio economico. I commercianti, al contrario, vanno incontro a spese e perdono tempo da dedicare alle famiglie o al volontariato”.

- Cosa proporrebbe?

“Fondi, sforzi e risorse devono essere mirati. Vorrei venisse programmato un grande evento al mese, in modo che catalizzi davvero l’attenzione dei cittadini, magari in concomitanza con il mercatino. E che le attrazioni si estendano a chi ha un negozio sulla prima fascia esterna. Paghiamo le tasse come centro storico, non vedo perché essere esclusi. Mi chiedono i contributi, ma io voglio ricevere servizi come gli altri”.



**Le delizie del palato / Annalisa Ronchi**

- Come sono cambiate le abitudini dei trevigliesi?

“Il 2012 è stato l’anno dell’impennata. Oggi non badano più alla qualità. Risparmiano anche sul cibo: se prima acquistavano un chilo di pane e quattro focacce, ora puntano a mezzo chilo e una focaccia”.

- Voi come reagite?

“Cerchiamo di non aumentare i prezzi, anche se per noi il costo di farine e farciture è lievitato”.

- Cosa vi penalizza?

“C’è gente che apre dal nulla e propone prezzi stracciati, sono gli improvvisati, ci vorrebbe un controllo maggiore sulle licenze. La gente va da loro perché risparmia anche se la baguette non è fresca, ma quella precotta dell’Esselunga”.

- Oltre alla qualità cosa fa la differenza?

“La cortesia, la pazienza e la capacità di assecondare il cliente”.

- Lei viene dall’hinterland di Milano, cosa l’ha spinto ad aprire un’attività a Treviglio?

“Mi piaceva il posto, ho imparato a conoscere la gente e ad adeguarmi alle sue esigenze. Si credono milanesi, per la vicinanza con la metropoli, ma sono molto provinciali”.

## **Liberty / Elena Nissoli**

- Il suo negozio (vendita prodotti per celiaci e intolleranti al lattosio ) è in zona Nord, decentrato rispetto al centro.

Quali sono le difficoltà?

La Rassegna

<https://www.larassegna.it/lindagine-treviglio-i-parcheggi-nel-mirino-dei-commercianti/>

“I commercianti organizzano iniziative, ma sono relegate a piazza Garibaldi. E poi il paese manca di vitalità, che dipende dalla qualità dei locali. A Treviglio ci sono pochi bar. La periferia, poi, è un po' sottotono. I paesini più piccoli offrono di più”.

- Cosa potrebbe fare l'amministrazione comunale?

“Occorre avere un occhio di riguardo nei confronti di chi apre un'attività di intrattenimento. Spesso sono penalizzati dall'isola pedonale in centro e dai limiti orari imposti per non disturbare chi, giustamente, vuole dormire”.