

Treviglio, che storia i negozi!

Un archivio frutto di un lavoro di anni, con oltre 2.400 visure camerali, centinaia di schede di negozi, migliaia di foto storiche, cartoline e vecchie pubblicità. Carlo Ronchi – per tutti Lino – ha ricostruito, insegna dopo insegna, la storia del commercio di Treviglio, per non dimenticare famiglie, prodotti e lavori ormai quasi scomparsi, che hanno accompagnato la società dall'Ottocento ad oggi. Negli ultimi due anni Ronchi ha completato, via dopo via, la ricostruzione dell'antica mappa dei negozi, molti dei quali resistono ancora oggi. Un immane lavoro per sottrarre all'oblio materiale degli archivi privati e delle scatole dei ricordi. I documenti, scansati ed archiviati, si intrecciano con i racconti raccolti da un negozio all'altro, a suon di instancabili pedalate con la sua inseparabile bicicletta.

Colorificio Zacchetti

Il primo negozio di vernici è ancora in attività

Il primo negozio di vernici di Treviglio venne inaugurato nel 1938 da Costante Zacchetti, nato a Milano nel 1897, che abbandonò l'impiego di autista dell'Ambasciata di Spagna in Italia giusto alla vigilia della dittatura di Francisco Franco, nel 1936. Lasciato il servizio di chauffeur, abbandonata il volante della Lancia Dilambda, su suggerimento di uno zio di Corsico che commercializzava vernici, aprì nel 1938 in via Roma – destinata a diventare la via dello shopping per antonomasia della cittadina – un negozio specializzato nella vendita di colori, smalti e vernici. Una bottega dove era possibile trovare tutto il necessario, nella "patria" dell'edilizia e degli artigiani, per metter su casa e rinnovarla, anche solo con un tocco di colore. Nel 1955 Costante cede l'attività al figlio Pierluigi, che ha imparato il mestiere, dividendosi tra scuola e bottega, sin da

ragazzino. Pierluigi Zacchetti, classe 1935, porta ancora avanti l'attività, iniziata dando una mano al padre a soli 13 anni, negli anni della ricostruzione del dopoguerra, alla vigilia del boom economico. Oggi il negozio – trasferitosi qualche civico più in là, nel cortile interno di un palazzo in via Roma con un piccolo parcheggio per agevolare le operazioni di carico e scarico – affianca alla vendita di vernici articoli da regalo e di cartoleria, oltre a tutto l'occorrente per dare sfogo nel tempo libero, con l'hobby preferito, alla propria fantasia. Pierluigi Zacchetti racconta dalla sua vetrina una via che ha perso la sua anima e vivacità: «Via Roma negli ultimi anni ha subito una grande trasformazione. Non ci sono più negozi di alimentari, sostituiti dalle grandi catene, e da via di passaggio per le compere di tutti i giorni è diventata una via del lusso, in cui sopravvivono ancora poche insegne storiche».

Carsana

Di moda da centodieci anni

Nel 1902 Domenico Carsana – originario di Dongo, in provincia di Como, trasferitosi con la famiglia a Treviglio alla fine dell'Ottocento – inaugura in società con i fratelli il primo negozio di confezioni e tessuti in via Roma. Di lì a qualche anno, raddoppia l'iniziativa imprenditoriale inaugurando un nuovo punto vendita in via Galliari, destinato a diventare la sede storica dell'attività di famiglia, al civico 5. Il fratello Roberto, avvocato e commendatore, arrivò a ricoprire la carica di podestà di Treviglio, dopo una lunga gavetta politica, come consigliere comunale prima, come sindaco dal 1924 al 1927 per arrivare alla carica di podestà nel 1927, nel quinto anno dell'Era fascista, con tanto di medaglia d'oro per la magistratura municipale. Dal 25 giugno del 1948, con la scomparsa del fondatore Domenico, a portare avanti l'attività è la moglie Santina Radaelli. Nel 1960 la gestione del negozio passa al figlio Giancarlo, dopo una gavetta da Galtruccio in piazza Duomo a Milano, atelier di tessuti e alta moda,

ambasciatore del made in Italy. Giancarlo Carsana arriva a far parte del Segretariato internazionale della lana, come consigliere del marchio Pura lana vergine, storica etichetta indice di qualità dei filati, affiancando veri e propri pezzi da novanta del settore, da Rivetti a Marzotto a Inghirami. Il negozio, completamente ristrutturato dai figli di Giancarlo, Roberto e Marco, ha attraversato mode e vere e proprie rivoluzioni nella confezione di tessuti. Nei primi anni del Novecento l'attività si distingue per l'importazione di tessuti, Scotland, Donegal, Tartan, Shetland e cotone pregiati. Fino al secondo dopoguerra si vendono tessuti a metro e biancheria per la casa, con tanto di sarto nel cortile pronto a prendere le misure e ad imbastire abiti e giacche. Con la prima produzione in serie di vestiti, Carsana accompagna la rivoluzione del gruppo Facis del lanificio Rivetti, dell'abbigliamento formale maschile in Italia, che nel 1954, sull'onda del boom economico italiano, ispirandosi al modello americano e prestando attenzione al cambiamento dei bisogni e dei consumi, puntò sull'abbigliamento confezionato sulla base di misure teoriche, quelle che oggi chiamiamo taglie. Dagli anni Ottanta i fratelli Roberto e Marco portano avanti l'attività, dall'era dei paninari allo sdoganamento del casual, alle grandi griffe.

Gelmi

Dal carbone ai giocattoli, una storia che si rinnova del 1879

Dal 1879 la "ditta Silvio Gelmi" accompagna la storia di Treviglio. Ad inaugurare l'attività in via Verga, al civico 12, è Silvio Gelmi – nonno dell'attuale gestore, che porta il nome del fondatore -, che vendeva di tutto, dalla ferramenta all'antracite, dalle corone mortuarie alle polveri e ai pallini per la caccia, dai casalinghi alle canne da pesca. Le pubblicità dell'epoca promuovono la stufa americana e la milanese, oltre alla vendita di carbone artificiale, per non parlare de «il rinomato carbone antracite senza fumo della Gwan-Cae-Gurwen Collery Company, la più pura antracite al

mondo per il miglior combustibile ad uso domestico, che consente di risparmiare il 25% in confronto al Coke». Per "l'americana" il negozio rivendica l'esclusiva «come unico deposito in Treviglio» e non manca di pubblicizzare, a sorpresa, nella stessa campagna, la vendita di corone mortuarie. Il negozio si trasferisce nella sede attuale, in via Verga 1, a due passi dal primo negozio, sul lato opposto della via, nel 1905. Nel 1927, con la scomparsa del fondatore, a portare avanti l'attività è la vedova Ernestina Ginevra Berna. Nel 1950, dal 3 gennaio a prosegue Angela Longaretti, vedova di Flaviano Gelmi, che conduce il negozio per vari lustri. Nel 1974 la gestione passa ai fratelli Alessandra, Silvia e Silvio, a partire dal 12 agosto. Nel 1985 a mandare avanti l'attività è Silvio Gelmi, che ancora oggi, a 72 anni, gestisce il negozio, che oggi vende quasi esclusivamente giocattoli. «Da cinque anni ho scelto di abbandonare i casalinghi e di concentrarmi sui giocattoli, che da tempo, vista la mia passione, rappresentavano ormai la specializzazione del negozio. Da anni ho scelto di lasciar perdere ferramenta ed altri articoli. La crisi sta mettendo a dura prova il commercio e i negozi sfitti nella via si moltiplicano. Ricordo gli anni in cui l'Upim portava 1.500 persone al giorno e la vivacità e animazione nella via non mancavano. Ora sembra che per l'edificio, per anni in stato di abbandono, si sia finalmente trovata una soluzione. La speranza è che non si riveli l'ennesimo contenitore vuoto. In centro diverse operazioni immobiliari hanno portato ad un rilancio di palazzi storici e di pregio, ma i negozi sono rimasti per la maggior parte vuoti».

Pozzi

Una famiglia tra commercio e sport

Nel 1936 Emilio Pozzi, classe 1896, rileva il 5 settembre, in seguito alla scomparsa dei proprietari del negozio e alla rinuncia da parte degli eredi a mandare avanti l'attività, una parte del grande emporio in cui lavorava come commesso. Nello

stesso anno la moglie Giuseppina Prandina, classe 1899, abbandona l'attività di sarta per aiutare il marito ed assume due delle dieci ragazze che lavoravano con lei in atelier. La più giovane delle commesse, Wanda Bugini, sposa Annibale – detto Lino – Pozzi, che il 14 novembre 1960, rileva con la moglie l'attività. Negli anni il negozio si trasforma e da ingrosso di tessuti ed articoli di merceria a servizio di sartorie e laboratori, si specializza nella vendita di abbigliamento intimo e di altri capi di vestiario e accessori. A mandare avanti l'attività sono ancora oggi i figli di Wanda e Lino, Emilio, Aldo e Guido, che nonostante gli studi, decidono di continuare la tradizione del negozio storico di via Roma. Emilio Pozzi – che, sulle orme di papà, storico presidente della società calcistica Zanconi dell'oratorio Sant'Agostino, si è sempre diviso tra commercio e sport, come socio fondatore della squadra Blu Basket, insieme ad Alberto Mattioli – ha visto cambiare a partire dagli anni Settanta il centro di Treviglio: «Il centro storico si sta svuotando anno dopo anno. Sono scomparsi i negozi di alimentari, soppiantati dalle grandi catene, e bar e ristoranti non riescono a calamitare l'attenzione e a creare movimento e passaggio in centro». Il Distretto del commercio ha in parte invertito la rotta: «Grazie ai mercoledì sera di giugno e luglio e ad altre manifestazioni di valore, si sono riuscite ad animare le vie. Non tutti fanno acquisti subito, ma sono tanti i clienti che adocchiano dei capi e rinviando la spesa nei giorni successivi. La speranza è che si parta il prima possibile con la fidelity card del distretto per incentivare ulteriormente gli acquisti».

Alimentari in via di estinzione

Sono due i negozi di alimentari storici che resistono in centro a Treviglio. L'attività della macelleria, gastronomia e rosticceria Rozzoni in via Matteotti sfida la crisi prendendo per la gola concittadini e visitatori. Abbandona invece la via XXV Aprile, a due passi dalla macelleria, il negozio di

ortofrutta Ortofresco, specializzato nella quarta e quinta gamma, che si trasferirà in periferia, in via Cristoforo Colombo.

Macelleria Rozzoni

«Qualità e servizio continuano a premiare»

Da garzone a patron di uno degli indirizzi di riferimento per salumi, carne e gastronomia, ultimo baluardo nella vendita di alimentari del centro storico. Silvio Rozzoni, consigliere Ascom del Gruppo Macellai dal 2009, inizia la sua attività lavorativa a soli 13 anni come garzone di macelleria a Treviglio, a scuola di Carlo Chiodaroli, in piazza del Popolo. Dopo dieci anni di lavoro come dipendente, appresi i segreti dell'arte della macellazione e della realizzazione di insaccati, coglie al volo l'opportunità di rilevare l'attività e nel 1968 diventare titolare della storica macelleria. Le soddisfazioni e il lavoro non mancano: nel 1987 Silvio Rozzoni amplia l'attività, trasferendosi nell'attuale sede, di proprietà, in via Matteotti, che oggi impiega sei dipendenti. Rozzoni è specializzato nella selezione, macellazione e vendita di carni nel laboratorio di Treviglio (aperto nel 1984 e certificato dai più rigidi standard qualitativi) e nella preparazione di insaccati; è inoltre salumeria, rosticceria e gastronomia. Nel suo negozio si trovano inoltre chicche gastronomiche provenienti da tutta Italia. Nei periodi di festa, come Natale e Pasqua, è un indirizzo apprezzato per la realizzazione di cesti regalo per ogni esigenza. «Le soddisfazioni nell'attività non mancano – dice – e, anche se i consumi sono cambiati, la qualità e il servizio sempre attento alla clientela continuano a premiare».

Ortofresco

«Per far crescere l'attività ci dobbiamo spostare in periferia»

Le sorelle Tina e Rosita Mazzadi dal 1985 portano avanti l'attività Ortofresco, negozio di frutta e verdura

specializzato nella selezione e trasformazione di primizie e ortaggi di pronto consumo, dalle melanzane alla parmigiana alle verdure grigliate e cotte a vapore, alle zuppe. Una passione per la cucina che le sorelle, con un passato in gastronomia e salumeria, affiancate da diversi collaboratori, mettono al servizio della clientela, rendendo più agevole la vita ai fornelli di donne sempre di corsa. «La crisi impone un cambiamento e per migliorare, evolverci e gettare le basi per il futuro della nostra attività, attraverso l'innovazione, questa non era più la sede opportuna», dicono. Non manca una frecciata ad amministrazione e associazioni: «In questo momento di grande difficoltà si sente come non mai la mancanza di una preparazione e di una conoscenza del commercio e delle problematiche che siamo chiamati ad affrontare. Diverse sono le scelte infelici, dalle bancarelle piazzate alla bell'e meglio che impediscono il passaggio e per noi significano decine di spese perse, all'assenza di una vera e propria regia, che finora nemmeno il Distretto del commercio, salvo qualche iniziativa, è riuscito a creare».