

SPECIALE

RAPINA, INCUBO IN GIOIELLERIA PUCCIO: "VOLEVO ABBANDONARE"

DI ELISA COLOMBO

Il mestiere del gioielliere è tanto antico quanto i gioielli stessi: pare infatti che già i Sumeri conoscessero questa preziosa arte. Da allora i tempi sono cambiati e sono nate delle vere e proprie gioiellerie, templi dell'oro e dell'argento, che proprio a causa del loro splendore attraggono non solo clienti ma anche malintenzionati, divenendo così preda di furti e rapine.

Ne sa qualcosa Francesco Puccio, presidente di Assocomercio e responsabile delle gioiellerie Foti della nostra città. "Subire un furto è diverso dall'essere rapinati", spiega, "in caso di furto infatti, si prende coscienza che l'allarme è scattato e nel tragitto verso il negozio si ha il tempo di metabolizzare l'accaduto, si è consapevoli che qualcosa è successo, nonostante non si sappia ancora bene cosa sia stato rubato e l'entità dei danni, però è come se si fosse preparati, diciamo. La rapina è un'esperienza (se

così può essere definita) completamente diversa: un momento stai servendo un cliente e il momento dopo ti ritrovi in un incubo. In più quel giorno, stranamente c'era anche mia figlia in negozio, quindi la tensione era maggiore".

Per il gioielliere sestese la rapina è stata come un spartiacque, il momento in cui, messi sul piatto della bilancia i rischi del mestiere e i benefici economici, ha fatto capolino l'idea di abbandonare il mercato.

"Ho pensato davvero di lasciare, ad ogni sventura la demoralizzazione era doppia: a livello commerciale e motivazionale. Però, il supporto dei miei famigliari da un lato e il riguardo verso i miei collaboratori dall'altro, mi hanno persuaso ad andare avanti. Così ho cambiato zona, mi sono trasferito in via Cesare da Sesto considerata una zona più frequentata, ho rinnovato le strutture, preferendo un impatto visivo trasparente per evitare di occultare la merce pensando di evitare altri furti".



Francesco Puccio

Sembra quindi che la prima mossa (di una lunga serie) per combattere almeno una fetta della criminalità cittadina, stia ai commercianti stessi anche se "purtroppo questo non basta" continua l'imprenditore, "ci vuole un progetto comune e duraturo per evitare che Sesto San Giovanni si trasformi in una città-dormitorio ma non ci sono le condizioni per farlo; la realtà non è presentabile - sostiene l'imprenditore - siamo il prodotto delle realtà in cui viviamo e il clima sestese non è così sereno come quello palpabile a Monza per esempio". "Sono sempre stato convinto - conclude - che parte della "colpa" fosse di noi commercianti di vicinato, incapaci di stare a passo coi tempi e di fronteggiare l'invasione dei grandi centri commerciali e ho così sostenuto ad esempio, la proposta di un cambio d'orario d'esercizio: ma, come dicevo, mancano i presupposti e mancheranno fino a quando andremo avanti incoraggiati da "contentini" e non da atti concreti".

Quattro furti in 5 mesi Esperienza choc di Alessandra Aiosa

Da sempre il motore di una città è il commercio: quell'attività che non solo permette di comprare e vendere beni materiali ma che è fonte primaria di relazioni umane.

La nostra non è esente da questa considerazione. Dalle botteghe ai negozi, Sesto san Giovanni è stata trasformata in un vero e proprio polo commerciale, grazie alla volontà e alla caparbità dei suoi abitanti che, dal nulla o quasi, hanno creato un piccolo grande impero.

"Purtroppo la realtà commerciale non è più quella di una volta", spiega con un velo di malinconia Alessandra Aiosa, imprenditrice sestese: alla quiete passata si contrappone il disordine odierno.

"Io ho subito quattro furti in cinque mesi, uno dei quali anche in orari diurni, alla luce del sole, quando mai e poi mai ce lo si aspetterebbe. E' stato come un fulmine a ciel sereno", continua la commerciante, "in quel momento mi sono sentita sola, non sapevo come reagire, che fare: subire una rapina in negozio non è come subirla a casa propria. Il negozio è l'unica fonte di reddito che abbiamo per mantenere la famiglia e pagare i dipendenti, se rubano la merce come facciamo ad andare avanti? Devo rinunciare alle pareti espositive per paura dei ladri e chiudere due negozi su sei; fosse per me alzerei bandiera bianca ma ho nove dipendenti e proprio non me la sento di lasciarli in mezzo a una strada".

Continua poi: "Uno dei problemi maggiori riguarda la sorveglianza: purtroppo la polizia

locale ha a disposizione una sola pattuglia notturna che ovviamente non può essere onnipresente in tutte le zone sestesi, di conseguenza se è coperta una rimangono allo scoperto le altre. Abbiamo pensato di assumere una guardia notturna armata ma a parte il costo elevato ci siamo resi conto che ci sarebbero stati troppi cavilli legali e così, anche se per molti sembra di essere tornati all'epoca fascista, a turno io e i miei famigliari, dalle 2 alle 5 del mattino, facciamo le ronde, giriamo per le vie controllando i negozi. Stiamo andando in contro al Natale e sinceramente sono un po' più preoccupata del solito".

Oltre al tasto dolente "sicurezza", Alessandra accenna anche agli ostacoli presenti tra i diversi negozianti: "Non c'è molto dialogo, molti sono ancora abituati a vedere gli altri commercianti come rivali piuttosto che come alleati. E' un periodo difficile, non solo per quanto riguarda furti e rapine, la crisi si è fatta sentire e purtroppo non tutti sono stati in grado di gestirla. Noi imprenditori dovremmo essere un gruppo solido, dovremmo essere tutti uniti per fronteggiare la realtà, cercando delle vie alternative per non tirare giù definitivamente quelle saracinesche che hanno alzato i nostri genitori anni fa".

E' così che con un briciolo di sconforto e tanta determinazione, Alessandra, continua a combattere contro la non-sicurezza e contro la non-chiarità delle istituzioni, difendendo sia quel piccolo impero che i suoi genitori le hanno lasciato sia la città in cui è cresciuta.



Alessandra Aiosa

www.citroen.it




90 ANNI D'INNOVAZIONE PER UN'OFFERTA STORICA:
**SU TUTTA LA GAMMA E SUGLI ACCESSORI HAI
LO STESSO SCONTO RISERVATO AI DIPENDENTI.**



CITROËN C3 GPL A 8.450 €
L'UNICA 5 PORTE GPL AD UN PREZZO MAI VISTO

GAMMA CITROËN A PARTIRE DA 90 EURO AL MESE*, E COMINCI A PAGARE DOPO 90 GIORNI.
CITROËN preferisce TOTAL

E SE HAI GIÀ UNA CITROËN HAI UN PACCHETTO DI 16 CONTROLLI GRATUITI.
TI ASPETTIAMO DOMENICA 29 NOVEMBRE
citroenstore.it, UNA RIVOLUZIONE NEL MODO DI SCEGLIERE L'AUTO.

CREATIVE TECHNOLOGIE 

Informazioni ai sensi della dir. 1999/94/CE: consumo su percorso misto: C3 1.4 GPL/BENZINA (uso a GPL) 7,7 l/100 Km. Emissioni di CO₂ su percorso misto: C3 1.4 METANO/BENZINA (uso a benzina) 154 g/Km. Con incentivi come da decreto legge approvato il 10/10/2009. Prezzo promozionale per rottamazione di vetture usate max 3, 1 e 2 immatricolate fino al 31 dicembre 1999, esclusi IPT e bolli su dichiarazione di conformità, al netto dell' "Incentivo Concessionario Citroën". Offerta delle Concessionarie Citroën che aderiscono all'iniziativa, riservata ai clienti privati, valida su tutte le vetture disponibili in rete fino ad esaurimento scorte e su un elenco di accessori consultabile e disponibile presso la rete Citroën, non consultabile con altre iniziative in corso. Scade a fine mese. Le foto sono simulate a titolo informativo. * Esempio di finanziamento riferito a C3: importo finanziato € 6.980 comprensivo di spese apertura pratica € 220, anticipo € 1.470. Primo pagamento dopo 90 giorni, 12 rate mensili da € 90 e successivamente 36 rate mensili da € 200. TAN 6,99% - TAEG 9,46%. Tutte le offerte sono valide fino a fine mese. Salvo approvazione Citroën Finanziaria divisione Banque PSA Finance S.p.A. (gruppo di credito). Per maggiori informazioni presso la Concessionaria.

Gregis srl VIALE EDISON, 140 - 20099 SESTO SAN GIOVANNI - TEL. 02.24.82.729 WWW.CITROENGREGIS.IT
VIALE RINASCITA, 2 - 20092 CINISELLO BALSAMO - TEL. 02.61.81.894 INFOGREGIS@CITROEN.IT

2823009_275x400Regis1.indd 1 10/09/09 18:31

QUI IN VIALE CASIRAGHI...

Viganò: "E' una sorta di 'guerra' infinita"
Romeo: "Zingari bivaccano sul marciapiede"

Viale Casiraghi non è solo una delle arterie viabilistiche più trafficate della città, ma anche un cuore pulsante del commercio sestese. Si sentono sicuri i commercianti della zona? Abbiamo raccolto le testimonianze di Alfredo Viganò, proprietario del negozio di calzature e Antonio Romeo della storica gelateria "Il Gelatiere" che di seguito pubblichiamo.

Alfredo Viganò: "Purtroppo è una guerra infinita dove ci troviamo a combattere tutti i giorni, contro coloro che tentano di fare la spesa "gratuitamente" alle nostre spalle, gli occhi non bastano mai, a volte ci troviamo di fronte al fatto compiuto con il ritrovamento della solita scotola vuota, e con la registrazione dell'accaduto, che serve solo ad accrescere la nostra rabbia di fronte alla di-



Viganò

mostrazione di come ci hanno gabbato!!! A volte però riusciamo a cogliere sul fatto i protagonisti, ma anche lì non basta, eclatante con un immigrato rumeno portato al comando dei carabinieri di Sesto ed identificato, poche ore dopo si vendicava nei nostri confronti per avergli rovinato la giornata: durante la chiusura in serata staccava un pezzo di porfido dall'arredo urbano a lo scagliava

contro la vetrina, fortunatamente la serranda limitava i danni e anche lì solo il nostro intervento lo met-

teva in fuga".
 "Le denunce poi non portano a nessun risultato, diverse volte dal tribunale di Monza me ne sono tornato sconsolato visto i risultati. E la guerra continua..."

Antonio Romeo: "Rispetto ad altre zone della città qui da noi la situazione è certamente positiva anche se basterebbe poco per vivere e lavorare in un ambiente qualitativamente migliore.

Ognun dovrebbe però fare la sua parte. Le aiuole sono sporche e non mantenute e su alcune rimangono per giorni depositati rifiuti abbandonati. L'esposizione degli stessi rifiuti avviene ad orari inaccettabili; ieri sera già alle 17,00 qualche condominio aveva già posizionato in bella mostra davanti al proprio ingresso sacchi e cartoni. E per finire da qualche tempo gli zingari sono tornati sul nostro viale, bivaccano sui marciapiedi, rubano quel che è possibile, sputano sui nostri vetri se non gli facciamo l'elemosina. Tutto questo nell'indifferenza generale.



Romeo

LA CARD ASSOCOMMERCIO

E' stata presentata lo scorso 12 ottobre Easy Più, la prima card rivolta ai commercianti sestesi. La carta, promossa da Assocommercio, "è un passo verso il futuro" spiega il presidente Francesco Puccio, "è un modo sia per fidelizzare i cittadini sestesi sia per aiutare i commercianti di via ad aumentare il loro business".

Ecco dunque i due obiettivi principali: fidelizzare i cittadini sestesi ai negozi di vicinato, in modo da combattere lo shopping intenso nei centri commerciali che circondano l'area sestese e creare una sinergia tra gli imprenditori della nostra città, per far sì che tra "vicini" ci si consi-

deri colleghi e non rivali.

Easy Più è una tessera punti: presentandola in un negozio convenzionato, al momento dell'acquisto verranno accreditati dei punti e in base al loro ammontare il consumatore avrà diritto a premi o sconti. Tutti i settori del commercio sono rispettati: si va dall'abbigliamento alla tappezzeria, dalla carrozzeria al bar e così via; è una proposta in divenire, nel senso che qualunque imprenditore può decidere di abbracciare l'iniziativa in qualunque momento.

EasyPiù si muove sul circuito Easy Nolo, società del Gruppo Banca Sella leader nel campo dei settori di pagamento elettronici.

La scelta del circuito è ricaduta sulla Easy Nolo per via di alcune esclusive offerte: la non-scadenzia del bonus accumulato e la possibilità di convertirlo in buoni sconto.

Attivare la card è semplice: basta recarsi presso un negozio convenzionato e compilare una scheda anagrafica.

Un traguardo che Assocommercio spera di raggiungere è estendere l'iniziativa di Easy Più ai commercianti dei comuni limitrofi.



VIDEOSORVEGLIANZA PER LA SICUREZZA

Le idee dell'assessore al commercio

DI EROS DE NOIA

Sesto San Giovanni è forse l'unica città dell'hinterland di Milano pattugliata dalla polizia locale anche di notte". Dall'esordio dell'assessore al commercio Claudio Zucchi, trasparente subito la convinzione che il problema della sicurezza dei piccoli commercianti non sia riconducibile alla mancanza di pattuglie impiegate alla sorveglianza delle strade della città. Sesto, come tutte le città del nord-Milano è una città "ricca" e, afferma, "dove c'è ricchezza ci sono furti". Un primo segnale di come intende adoperarsi per rispondere al problema lo diede nel 2007.

Fresco di nomina l'assessore organizzò un incontro con i commercianti, la polizia locale ed una società privata proponendo ai commercianti



Zucchi

l'installazione di un sistema di sicurezza costituito principalmente da telecamere di sorveglianza collegate direttamente con la Questura, già testato ed installato nelle farmacie comunali all'epoca colpite da numerosi furti. La risposta dei commercianti sembrò tuttavia abbastanza fredda. E' lui stesso a dirsi convinto che nessuno abbia poi acquistato questo sistema.

Sicuramente qualcuno ha installato telecamere nel proprio esercizio, utili, ma concretamente, solo a furto già avvenuto. Nei centri commerciali, dove è certo più semplice il controllo essendo

un ambiente ben delimitato, la sicurezza è affidata a società esterne di professionisti. I piccoli commercianti non possono ambire a tanto e non è peraltro auspicabile un massiccio impiego di telecamere di sorveglianza su tutto il territorio cittadino: "qualcuno dovrebbe comunque controllarne le immagini". E' fermamente convinto che sia necessario invece segnalare tempestivamente furti, rapine, atti criminali in genere (dopo averlo fatto ovviamente alle forze dell'ordine), se non direttamente all'amministrazione comunale, alle associazioni sindacali ("inolttrandogli ad esempio copia della denuncia effettuata

presso le forze dell'ordine"). Tali informazioni diventerebbero così parte di un bagaglio di dati utili alla prevenzione. Nel momento in cui ciò non accade è inevitabile che l'assessore possa

apprendere quanto avvenuto solo "leggendolo sui giornali".

In futuro la partecipazione al bando regionale per la realizzazione del "distretto diffuso del commercio di Sesto San Giovanni" sembra aprire nuove prospettive. Un distretto diffuso del commercio è appunto un'area per la quale soggetti privati e pubblici interagiscono al fine di agevolarne lo sviluppo sociale ed economico, all'interno del quale sono previsti interventi relativi anche alla sicurezza dello stesso. La soluzione dunque, come spesso accade, potrebbe essere una sola: la collaborazione.

* DECORAZIONE AUTOMEZZI * INSEGNE

* STAMPA DIGITALE GRANDI FORMATI

* VETROFANIE * MAXI-TELI

* STRISCIONI * CARTELLONISTICA

* TOTEM - ESPOSITORI * ROLL-UP

* BIGLIETTI DA VISITA

* VOLANTINI - BROCHURES

* SEGNALETICA AZIENDALE

* ALLESTIMENTI STAND

a Sesto dal 1986
Linea Grafica

Via Curiel, 88 - Sesto San Giovanni 20099 (MI)

Tel. 02.24.08.123 - Fax 02.24.30.15.53

e-mail: linea-grafica@fastwebnet.it - www.linea-grafica.net

