

Alessandro Robecchi

Tariffe al ribasso e concorrenza sleale la **vita da killer** in tempi di crisi

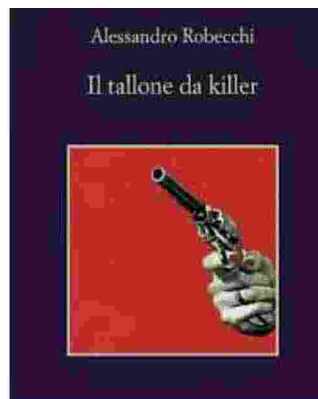
di Alessandro Marongiu

Tempi duri per chi ha una propria attività, specie se uno opera nel campo dei servizi. E quali che siano questi servizi, si badi, fa ben poca differenza: in fondo le dinamiche sono sempre le stesse, e ad esempio è inevitabile che prima o poi spunti qualche concorrente che gioca al ribasso con le tariffe e danneggia il mercato, con l'aggravante che costui di certo lavorerà in fretta e male – «Eh, cosa pretende, per una cifra così...» – e ci getterà discredito sull'intera categoria.

Per tacere dei «professionisti di fuori, che non conoscono il posto, ignorano certi dettagli» e se la sbrigano alla buona. Ora che si apre l'anno nuovo, per la (ufficiosa, ma che sia ufficiale è giusto una sfumatura del discorso) agenzia di servizi del Biondo e di Quello con la cravatta è arrivata l'ora del bilancio annuale sui dodici mesi appena trascorsi. Non un granché, solo quattro incarichi ricevuti, ma se è vero che il «paese si impoverisce, la crisi morde anche se tutti fanno finta di niente, si tende a risparmiare e a contrarre le spese, frenal'economia», era difficile che le cose potessero andare meglio. In un simile, demoralizzante quadro generale, insomma, pure chi vuol far ammazzare qualcuno ci pensa tre o quattro volte. O si rivolge a chi avanza parcelle inferiori. Come scoprono il Biondo e Quello con la cravatta, che giorni dopo aver presentato il preventivo al signor Scavini vengono a sapere che, per sbarazzarsi del socio che lo truffa da tempo e lo tiene in scacco, l'uomo si è rivolto altrove.

Quindi, tanto per comincia-

re, i due protagonisti devono rintracciare il collega che in maniera, va detto, molto scorretta, uccide a prezzo di saldo – «Ma ti rendi conto, porca puttana? Centotrentamila euro!» – e rovina la piazza. Poi: come contrastare la crisi? Una buona soluzione, riflette la coppia, potrebbe essere aggiustare il tiro e mirare a clienti più facoltosi, essendo noto che chi guadagna i soldoni continua a guadagnarli pure nei momenti difficili (che infatti sono difficili solo per gli altri). Perlomeno, il Biondo e Quello con la cravatta hanno scelto un settore che non va soggetto a crisi, ché di gente che vuole morto un vicino, un compagno, un coniuge è sempre e comunque pieno il mondo. E quanti, poi, vogliono morto l'amante che promette e ripromette che divorzierà ma persevera a tenere il piede in due staffe? Una di tali persone è Serena Bertamé, che contatta la coppia perché il ricco amante di allontanarsi da moglie e figli ha intenzione unicamente a parole, e lei non è più disposta a sopportare le sue menzogne. Da questi due punti di partenza, la ricerca del collega sleale e lo studio delle modalità più congeniali per soddisfare la richiesta della cliente, muove «Il tallone da killer» di Alessandro Robecchi (Sellerio, 352 pagine, 16 euro). Romanzo gustoso, che intrattiene al meglio anche grazie a un'ironia costante ma mai invadente e al senso di divertente strania-



Il tallone da killer
Alessandro Robecchi
Sellerio
352 pagine
16 euro



Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.



098157