



La devanture della Cartoleria Bonvini

La storia della cartoleria Fratelli Bonvini inizia, a Milano, intorno al 1909 quando il ventenne Costante, padre dell'attuale proprietaria Leila, cominciò a concepire l'idea di avviare un'attività commerciale. Figlio d'arte (la madre era ortolana con un negozio in zona Vittoria) e dotato di una buona istruzione professionale grazie agli studi presso la Scuola arti e mestieri di Santa Marta, Costante aveva una sorella cui la bassa statura e una menomazione fisica rendevano difficoltoso l'inserimento nell'attività lavorativa; da qui l'idea di avviare un esercizio commerciale come garanzia di autosufficienza e sicurezza economica.

Fece, allora, quella che oggi definiremmo una ricerca di mercato: andando in giro e chiedendo agli amici, appurò che lungo l'asse Lodi-via Emilia dalla porta Romana sino a Melegnano mancavano le cartolerie. Ecco, perciò, la decisione di inserirsi sul corso Lodi, un'area allora quasi esclusivamente agricola che, a ridosso della parrocchia di San Luigi, già formava un piccolo aggregato destinato a espandersi per la vicinanza allo scalo ferroviario Romana.

La cartoleria **Fratelli Bonvini di Costante e Luigia Bonvini** nasce pertanto in

La cartoleria Bonvini in via Tagliamento 1



Il banco di vendita e i soppalchi

Riparto Gamboloita 47 (oggi via Tagliamento 1) ed è lo stesso Costante a realizzarne con cura l'arredo. I bancali, gli armadi e i soppalchi vengono costruiti con l'obiettivo di ottimizzare lo spazio ("l'affitto si paga sino al soffitto" quindi lo spazio si sfrutta sino al soffitto). Gli scaffali vengono progettati in base alla misura dei formati della carta, una scelta che ancora oggi si rivela valida e consente di conservare l'arredo originario.

Per prima cosa Costante comprò una macchina tipografica, una "pedalina" che adattò alla statura della sorella in modo che potesse farla funzionare. L'attività tipografica conviveva accanto alla rivendita di prodotti di cartoleria che coprivano una gamma larghissima, data la minore rigidità nella definizione delle categorie merceologiche.

Allo scoppio della Prima guerra

mondiale, Costante fu richiamato al fronte e, di lì, alle officine militari di Napoli come meccanico provetto. In questo periodo la sorella garantì la continuità dell'attività tenendolo continuamente aggiornato sull'andamento degli affari.

Il primo dopoguerra coincise con una forte espansione dell'attività dell'impresa: in tutta l'area del sud Milano si verificò un forte incremento di cooperative e circoli sociali e Costante comprese che esse potevano costituire un ottimo mercato. In sella alla propria bicicletta, egli prese a battere l'hinterland visitando circoli sociali, bocciofile cooperative cui offriva locandine per le lotterie, la stampa delle azioni sociali, della documentazione contabile. Assieme ai prodotti, egli forniva un'assistenza particolarmente necessaria a persone che erano del tutto prive di cultura legale.

Lo sviluppo dell'attività portò con sé l'assunzione di personale: un com-





del Gamba de legn. Le case popolari che fiancheggiano il viale sono sovrastate dalle alte ciminiere dei complessi industriali che iniziano a popolare l'intera zona disegnando un panorama che evoca i quadri di Boccioni e Sironi. Tecnomasio Italiano Brown Boveri, Smalterie italiane, Motomeccanica, Falk Romana, TIm erano le imprese principali e intorno ad esse si affollava una moltitudine di imprese più piccole. Ogni mattina, un fiume di tute blu sopraggiungeva in treno, con il Gamba de legn, ma soprattutto in bicicletta. Salutati dai fischi delle sirene (ognuna riconoscibile dalla diversa tonalità e intermittenza del suono), gli operai si infilavano velocemente negli stabilimenti. All'ora della pausa, viceversa, ne uscivano per precipitarsi nei negozi della zona. Era questo il momento di vera concitazione in cartoleria: non bastava essere in sei per far fronte alla richiesta di giocattoli (fucili, spade), carte, quaderni che costituivano i principali acquisti degli operai. Ancora oggi una targa smaltata all'ingresso ricorda questo periodo ammonendo severa "È vietato entrare con le biciclette". A fronte di questi prodotti che costituivano, come detto, la richiesta principale, Costante avrebbe voluto vendere anche libri di cui la cartoleria era sempre fornita (Pinocchio, Cuore): la vendita di un libro era un



Cartolina pubblicitaria del 1913

Ancora perfettamente conservato – anzi magnificamente inserito nell'arredo – lo stand fa mostra di sé nel retro del negozio. Era l'efficace camera oscura cui abbiamo appena accennato.

Le fotografie scattate da Costante in quegli anni testimoniano lo sviluppo del quartiere nel corso degli anni Venti: corso Lodi appare affiancato dal Redefossi e attraversato longitudinalmente dalle rotaie

L'ultima generazione dei proprietari

positore e uno stampatore si affiancavano alla sorella che badava al negozio; Costante riservava a sé la ricerca dei nuovi clienti e la propaganda che sviluppava in modo originale: riuscì persino a lanciare su Milano, da un aeroplano, le réclame della cartoleria.

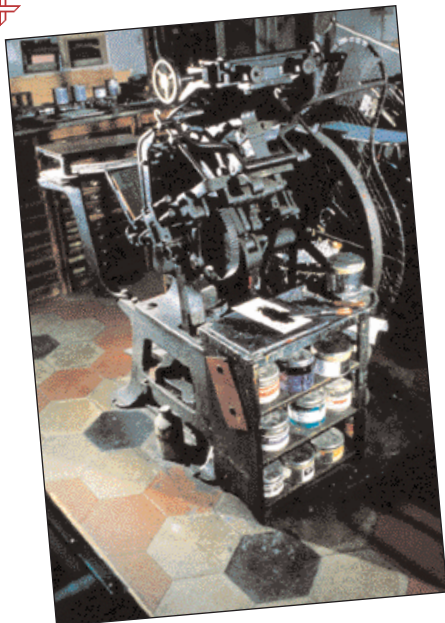
Una sua passione era poi quella della fotografia che cercò di diffondere tra i propri amici e clienti. Fu così che la cartoleria iniziò a vendere materiale fotografico e ad effettuare lo sviluppo delle foto trasformando un angolo in camera oscura.

È in questi anni che Costante realizza uno stand di legno con il quale la cartoleria partecipa a una delle prime edizioni della Fiera di Milano.



La tipografia: macchine ed arredi

avve-



La vecchia "pedalina" del 1909, comperata usata

nimento raro e determinava in negozio una generale allegria (che a volte procurava anche un regalo alla piccola Leila).

Gli anni Trenta furono dunque anni positivi per lo sviluppo della cartoleria cui fecero da contrappunto negativo talune difficoltà legate alla situazione politica: Costante rifiutò sempre di iscriversi al Partito nazionale fascista e, soprattutto, di iscrivere la figlia alle organizzazioni giovanili con la conseguenza che questa veniva a trovarsi sottoposta a continue pressioni da parte degli insegnanti. Tuttavia, l'ottimo rendimento scolastico - dovuto anche alla cura con cui il padre si occupava dell'educazione della bambina ("mi faceva risolvere problemi tutto il giorno, ero condannata ad andare bene a scuola") - si rivelò una protezione efficace dal punto di vista sia scolastico che politico.

La Seconda guerra mondiale e soprattutto gli anni del secondo Dopoguerra segnarono un passaggio importante per il quartiere e per la cartoleria. Le distruzioni determinate dai bombardamenti, ma soprattutto la riconversione industriale avviatasi negli anni '60 determinarono una progressiva contrazione della popolazione di imprese nella zona. Una lenta emigrazione - più appariscente per i grossi complessi, ma non meno rilevante per le picco-

le imprese artigiane - svuotò i cortili e i piano-terra degli edifici della zona. Una dopo l'altra, le imprese fuggirono verso l'hinterland inducendo una trasformazione radicale nella storia della cartoleria. Per mantenere i contatti bisognava battere quotidianamente l'hinterland con mezzi ben diversi dalla bicicletta di Costante. Occorreva raccogliere in mattinata gli ordinativi delle imprese e approvvigionarsi in serata presso il grossista per poter consegnare nella mattina successiva: era, insomma, un nuovo modo di lavorare che aboliva i magazzini, ma richiedeva velocità nella risposta. Una modalità di lavoro che si innesca in una fase in cui il costo del lavoro era diventato un lusso insostenibile per gli esercizi di piccole dimensioni.

Leila Bonvini è entrata a far parte dell'impresa proprio in questo frangente vivendone con consapevolezza, e a volte con sofferenza, i passaggi più critici.

Pur avendo collaborato occasionalmente da ragazza, quando l'emergenza rendeva necessario l'apporto di tutti i membri della famiglia, l'ingresso in negozio fu determinato dal ritiro della zia che portò alla trasformazione dell'attività in **Fratelli Bonvini di Costante e Leila Bonvini**.

Aiutata dal marito, Luigi Cambieri, l'attuale proprietaria ha vissuto la fase apertasi nel secondo Dopoguerra scegliendo di concentrare l'attività sulla dimensione del quartiere e accentuando il carattere commerciale dell'esercizio.

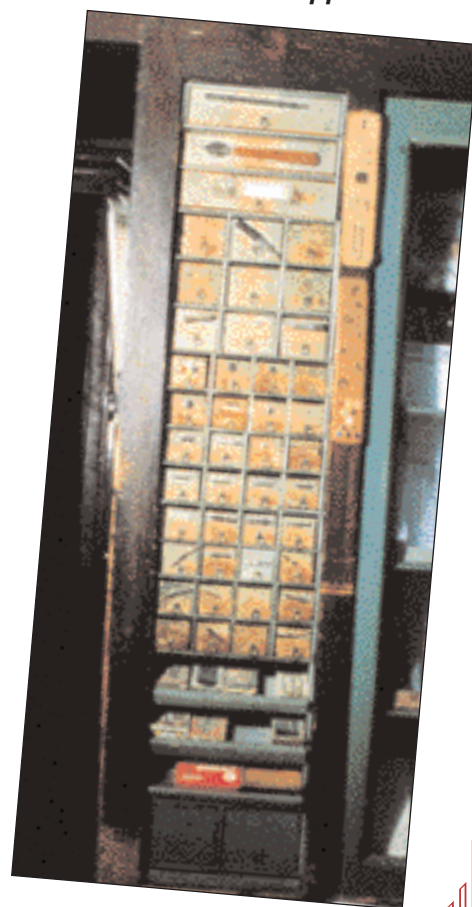
La cartoleria Bonvini fornisce ancora oggi tutti i servizi propri della tipografia non per via diretta, ma appoggiandosi ad aziende specializzate per le quali svolge una funzione di collettore della domanda; ai clienti, essa garantisce l'assistenza nel definire le caratteristiche e la qualità del prodotto finale.

L'attenzione alla clientela e alle sue esigenze costituisce il valore di riferimento della gestione e ciò vale sia nei confronti dei clienti abituali, sia nei confronti dei clienti occasionali. Gli emigrati che oggi entrano in negozio dovendo acquistare un

modulo o spedire un pacco, vi trovano uno stile di collaborazione che ha radici nell'interpretazione del proprio lavoro come servizio e aiuto alla crescita e alla formazione dell'altro.

Indubbiamente il miglioramento delle condizioni di vita della popolazione e la trasformazione dei bisogni sono un fatto positivo e oggi garantiscono a molti un tenore di vita una volta impensabile. Tutto ciò si collega, però, ad altri fattori indesiderati che fanno da contrappeso negativo e che il commerciante osserva quotidianamente attraverso il filtro della propria attività: l'indifferenza allo spreco (che spesso nasce dalla perdita di competenza tecnica), il ricorso a prodotti inutilmente pregiati (determinato dallo smarrimento della sapienza del mestiere). Caratteristiche, oggi, che non risparmiano neanche la scuola e tutto questo, attraverso la cartoleria, lo si può constatare perché la cartoleria rappresenta un "pertugio" privilegiato per osservare tanto nelle aule quanto nell'intera società.

Giuseppe Paletta



La cassetteria dei pennini