

Bevincasa: una storia di lavoro e di famiglia nel cuore della Valle Olona

Pubblicato: Lunedì 11 Dicembre 2023



C'è un luogo, nel cuore della valle Olona, che ha il dono di riportare indietro le lancette del tempo, ma – al contempo – di **guardare al futuro con entusiasmo**. Mettendo piede nel grande salone di **Bevincasa, a Marnate**, ci si immerge letteralmente in quella che è stata la **storia di una famiglia**, ma non solo: anche del **passato** e del **presente** di tante attività locali che hanno basato le loro vendite sul rapporto di fiducia con questa società.

I primi occhi che si incrociano sono quelli profondi di **Carmen Rivolta**, l'88enne **co-fondatrice di questa azienda**: “Conobbi mio marito nel 1954, proprio mentre stava avviando l'attività di vendita all'ingrosso, per ristoranti e grande distribuzione. Quindici anni dopo scegliemmo di investire anche sul commercio al dettaglio e, da allora, le due attività scorrono in parallelo: da noi arriva la famiglia della zona per acquistare le loro casse d'acqua o scegliere i loro cesti di Natale, ma anche il ristoratore che pensa al suo locale” il tono di voce sicuro non sa nascondere l'emozione per quella che è, letteralmente, la storia della sua vita .

Un'attività di famiglia, ma per passione



Da quegli anni '50 Bevincasa ne ha fatta di strada. A camminare, sul solco tracciato dai nonni, i figli **Donatella, Daniele e Edoardo** e, insieme a loro, i nipoti **Federico** trentenne e **Chiara**, poco più che ventenne. **Tre generazioni che hanno scelto di impegnarsi nell'attività di famiglia.** “Non li abbiamo mai obbligati – tiene a precisare immediatamente Carmen – ciascuno è sempre stato libero di scegliere l'impiego che potesse dargli maggiore soddisfazioni. Eppure, vederli restare qua in azienda, confesso sia stata una grande gioia, soprattutto perché ciascuno ha cercato e trovato la propria strada”. Se Donatella segue con attenzione tutta la parte burocratica e fiscale, Daniele predilige occuparsi del coordinamento fra gli ordini e della preparazione dei prodotti, mentre Edoardo si dedica alle consegne e alla loro organizzazione. “Mia sorella Chiara si occupa di marketing e pubblicità. Io – racconta il 30enne Federico – della selezione di vitigni e birrifici, mia grande passione. Ciascuno di noi lavora per l'azienda di famiglia, ma declinando l'impegno verso i propri interessi e capacità”.

I Clienti ci scelgono perché si sentono a casa



In questi anni di attività tanti visi sono entrati dal portone principale e hanno continuato a tornare. “I clienti storici rappresentano una parte consistente dei nostri contatti. Che siano privati, o aziende, dicono di sentirsi “a casa” venendo qui e ciò non può che riempirci di orgoglio. Effettivamente noi ci mettiamo la faccia in ogni scelta che compiamo, nella selezione dei marchi e dei prodotti che proponiamo. Con il tempo sono anche emerse nuove necessità – ad esempio l’assortimento di cibo per i celiaci è aumentato considerevolmente, in parallelo all’insorgenza di maggiori allergie e intolleranze – ed è importante per noi capire quello di cui la gente ha bisogno”, ammettono.

I cesti di Natale fatti con i bambini che si divertono

Passano gli anni, ma alcune scene si ripetono identiche dalla fine degli anni '60 a questo Natale 2023. “Una delle nostre offerte più apprezzate è la **possibilità di costruirsi liberamente i cesti di Natale**, personalizzando tutto, dalla confezione al prezzo, alla tipologia di prodotti scelti. Il mese di dicembre è sempre stato un appuntamento fisso per tanti clienti, vecchi, ma anche nuovi, che arrivano grazie al passaparola o perché hanno ricevuto in dono una nostra confezione l’anno precedente” spiegano.

Quelli che si divertono di più, però, sembrano essere i bambini: “Il nostro magazzino è il **parco divertimenti dei più piccoli** – racconta divertita la capo famiglia Carmen- i genitori ci confessano che se al supermercato diventano ingestibili e si annoiano, da noi si sentono coinvolti, curiosano qua e là e aiutano i genitori a scegliere i prodotti. A noi fa piacere, quanti di quei bambini sono tornati di anno in anno, e ora vengono a fare acquisti con i loro figli”.

Cesti di Natale per tutte le tasche e pensando allo Stivale intero



Una così lunga esperienza nella vendita rende la famiglia Colombo anche consapevole di come sia cambiato lo shopping natalizio (e non solo) per le famiglie. “Sicuramente gli acquisti sono più oculati e chi sceglie un dono per una persona cara preferisce la qualità ad anonimi cesti di grandi dimensioni. La nostra missione è quella di aiutare il cliente a scegliere: con un catalogo di 72 pagine proviamo a mostrare l’ampia scelta possibile: dall’impiegata che vuole comprare dei barattolini mini di miele per le proprie colleghe, a chi punta su un’etichetta importante concentrandosi su quel solo dono, ad altri che vogliono che ogni singolo prodotto del cesto risponda ai gusti del destinatario del regalo – spiega Federico – A proposito di bevande, abbiamo 350 etichette italiane di vini, di tutte le regioni. Un dettaglio a cui tengo molto, perché è giusto che siano rappresentate le eccellenze del nostro Paese. Oltre a questo, è possibile scegliere fra una distillazione liquoristica di oltre cento nazioni”.

“Essere utili durante il Covid”

Ad aver influenzato notevolmente l’attività della famiglia Colombo è stata l’esperienza del Covid. “Ci fu richiesto dall’Amministrazione comunale di Marnate e da altri comuni limitrofi di occuparci della distribuzione alle famiglie di anziani o ammalati. Un incarico che prendemmo con molta serietà, per l’impegno richiesto e il momento storico che tutti stavamo attraversando. Spesso siamo stati i soli che quelle persone incontravano per settimane” raccontano. Un **impegno, dal valore sociale e personale**, che ha condotto anche verso un incremento dei clienti privati. “Tante delle famiglie raggiunte durante il servizio in pandemia ci hanno chiesto di proseguire a servirli, portando loro soprattutto casse d’acqua o anche altri beni. Un intero condominio di Saronno, ad esempio, è ora nostro cliente: gli ordini dei privati dopo il Covid sono aumentati del 30%. Bello pensare di aver trasmesso loro fiducia in un momento tanto delicato”.

Fiducia dalle aziende

Se il Covid ha fatto aumentare gli ordini dei privati, ha visto diminuire la percentuale di aziende presenti nel piano degli ordini. “Purtroppo numerose aziende hanno chiuso, il lockdown ha fortemente compromesso la stabilità economica di tante realtà che conoscevamo. Ne siamo dispiaciuti. Da parte

nostra, abbiamo cercato di continuare a offrire stabilità a chi, seppur con fatica, è riuscito ad andare avanti, diventando un loro punto di riferimento per affidabilità e qualità”. Non solo attenzione ai privati, dunque, da parte di Bevincasa, ma anche alla grande distribuzione.

Green per scelta e vocazione

Fra i valori diventati basilari per la società, quello dell’**attenzione all’ambiente**. A raccontarlo è Chiara che, seppur giovanissima, mostra di avere le idee chiare sull’argomento e su come l’azienda di famiglia debba fare la propria parte: “Nel nostro piccolo cerchiamo di fare scelte che possano avere conseguenze positive su ciò che abbiamo intorno: stampare i nostri depliant in carta, scegliere brand che abbiamo il packaging in carta e puntino ad avere un impatto zero sull’ambiente, preferire ove possibile le bottiglie in vetro. Inoltre cerchiamo di offrire il nostro contributo in progetti di solidarietà, dalla raccolta di tappi per progetti di ricerca sulle malattie del sangue del Niguarda, al contributo a iniziative importanti, come l’acquisto di un pulmino per ragazzi disabili realizzato qualche anno fa dal comune di Marnate. Siamo pronti a fare la nostra parte, è un impegno di tutti”.

Quei vecchi puzzle fatti dal nonno



Uno “sporcarsi le mani” nel fare e nell’impegnarsi che ha trasmesso loro il nonno, venuto a mancare qualche anno fa. Non è solo Carmen ad illuminarsi, citandolo, ma anche figli e nipoti non fanno che parlare di lui e di quanto l’azienda di famiglia sia imperniata dei suoi valori. “Non ha mai avuto paura di lavorare sodo, trasmettendo a noi, ma anche a coloro che lo incontravano la **passione** per i compiti che aveva da portare a termine. Era il primo a darsi da fare, a salire sulla scala per imbiancare i locali, per sistamarli” confidano, mentre si muovono fra le affollate corsie del magazzino, ricche di prodotti di ogni sorta che troveranno riparo in qualche cesto di Natale. Ad un tratto compare il piccolo **Ilario**, un **cagnolino dallo sguardo buffo** che è arrivato dagli uffici per cercare i padroni. Federico e Chiara gli sorridono “E’ l’ultimo arrivato della famiglia Colombo, benvenuto da tutti”, poi spostano lo sguardo sui tanti puzzle che decorano l’ambiente. “Vede questi puzzle? Li abbiamo fatti noi, con il nonno: ogni anno ne acquistava uno diverso da completare insieme e da utilizzare per abbellire il suo magazzino”. Oggetti e decori, dunque, realizzati direttamente in casa, con i bambini ora cresciuti e diventati parte di

Bevincasa. “Questo luogo parla di noi, della storia della nostra famiglia: credo che i nostri clienti ci scelgano non solo per la qualità dei prodotti o per i prezzi, ma perché entrando dal portone in **via Como 526 a Marnate**, si sentono immediatamente in famiglia. E noi ne siamo felici”.

Bevincasa sas

via Como 526, Marnate

Tel. [0331 600465](tel:0331600465)

Email: bevincasa1969@libero.it

[Sito](#) | [Facebook](#) | [Instagram](#)

di in collaborazione con [Bevincasa](#)