


**ROTO3**

# Nelle vene scorre l'inchiostro

**Al mondo della stampa ci è arrivato quasi per caso. Ma l'amore è stato a prima vista e oggi, con oltre trent'anni di imprenditoria grafica alle spalle, Gianni Gussoni sintetizza questa sua grande passione con una battuta: «Nelle mie vene scorre l'inchiostro...».**

Stiamo parlando di quell'inchiostro con il quale nel 1974 Gianni Gussoni e il mitico zio-padrino Giuseppe Mancini (Peppino per gli amici e i tifosi della Pro Patria Calcio di cui era proprietario e presidente) si sporcarono, come si dice, le mani aprendo a Busto Arsizio, insieme con altri soci, la Litografica, azienda con rotative per giornali. Erano i tempi in cui le "roto" giravano soprattutto per stampare fumetti. Ma a Peppino e al nipote Gianni interessava solo mandare in edicola un settimanale locale (*La spinta*) propedeutico, secondo la legge d'allora, a mettere in onda la prima tv locale italiana. Quella Telealtomilanese destinata a finire prima ad Angelo Rizzoli e poi a Silvio Berlusconi che ancora oggi trasmette con la sua Mediaset i programmi di Canale5 sulla frequenza 54 di Telealtomilanese. La tv non fa più parte delle attività di una famiglia che allora vantava imprese nel settore tessile, della ceramica e delle tintorie dove Gianni Gussoni

mosse i primi passi prima di innamorarsi dell'inchiostro. La stampa invece sì. Solo che oggi Gianni Gussoni, 59 anni e tre figlie tutte già al lavoro in azienda, non è più conosciuto come il signor Litografica ma come il signor Roto3. Come spesso capita, infatti, le cose sono un po' cambiate negli anni. Nata sotto la spinta della televisione, Litografica diventa un'ottima impresa di stampa a bobina non solo per giornali ma anche per riviste patinate e lavori commerciali. Vengono installate rotative a 16 pagine e l'azienda si trasferisce nel 1988 a Cuggiono. Otto anni dopo, però, Gussoni, insieme con l'ing. Gianpiero Burini («un grande professionista e una persona con valori d'altri tempi che ricordo ancora con amicizia e rispetto anche se qualche anno fa ci ha lasciati per godersi giustamente la pensione») e Valter Fontana (responsabile della sala stampa e considerato dagli addetti ai lavori uno dei migliori stampatori europei), fonda a Castano Primo Roto3. Anch'essa è

di Achille Perego



Un momento della cerimonia di inaugurazione della nuova Komori System 38 D 32 pagine. Nella pagina a fronte, da sinistra: JM Rigal e Mr Fiol (Komori France), Silvano Bianchi (ad Komori Italia), Gianni Gussoni (ad Roto3), Yoshiharu Kmori (presidente Komori Corp.), Valter Fontana (Roto3), Sara De Bernardi (figlia di Gussoni) e Junya Shimada (presidente Komori International Europe).

## L'azienda in una scheda

**Nome:** Roto3 Industria Grafica SpA

**Sede:** via Turbigo 11B, Castano Primo 20022 Milano, Tel 0331.889601, Fax 0331.889618, commerciale@roto3.it, www.roto3.it.

**Nascita e proprietà:** Fondata nel 1996 a Cuggiono da Gianni Gussoni, Gianpiero Burini e Valter Fontana. Oggi l'azienda fa capo per il 90% alla famiglia Gussoni e il restante 10% alla famiglia Fontana. Gianni Gussoni è amministratore delegato di Roto3 e Scatolificio Dara. Presidente Rosa Maria Gritti. In Roto3 lavorano le figlie Stefania, 38 anni (logistica), Arianna, 33 anni (finanza), e Sara, 30 anni (legale). In azienda è entrato anche Alessio figlio di Valter Fontana, responsabile produzione. Giorgio Bianchi si occupa dello Scatolificio Dara.

**Le cifre:** Occupa 54 dipendenti e fattura 14 milioni. Compresi i magazzini l'azienda occupa oltre 8mila m<sup>2</sup>. Sempre a Castano Primo c'è il reparto di pre-press affidato alla controllata Litografica (ex azienda roto) che fattura 5 milioni con 11 dipendenti. A completare il polo grafico c'è, sempre a Castano Primo, lo Scatolificio Dara (6mila m<sup>2</sup>, 35 dipendenti, 8 milioni di ricavi) specializzato nella produzione di scatole di cartone ondulato e fondato nel 1975 da Gianni Gussoni insieme con Giorgio Bianchi.

**Attività:** specializzata nella stampa in roto-offset di riviste, cataloghi e depliant per case editrici, aziende, Gdo e tour operator.

**Le macchine:** Komori System 38 D 32 pagine totalmente robotizzata, Mitsubishi 32 pagine con doppia uscita e rotativa Nebiolo a 16 pagine. Litografica vanta due CtP Lüscher per l'esposizione di lastre convezionali di recente installazione (vedi notizie primo piano), lo Scatolificio Dara tre linee produttive.

un'azienda da macchine a bobina ma non nasce come concorrente di Litografica. Semmai l'affianca e poi, piano piano, la assorbe, tanto che oggi la Litografica è diventato il reparto pre-press di Roto3, con moderne stazioni grafiche, due CtP Lüscher e 6 milioni di ricavi. Dire Roto3, invece, significa parlare di un'azienda con 75 dipendenti, 14 milioni di fatturato e un ruolo importante nel mercato per rotative (giornali, riviste, cataloghi, dalla Gdo al turismo) del Nord Italia. E dove, proprio quest'autunno, è arrivata, quasi a suggellare la crescita, un gioiello, la nuovissima Komori System 38 D a 32 pagine, la prima macchina di questo tipo installata in Europa. Ha sostituito una vecchia Lithoman sempre a 32 pagine e si aggiunge a una 32 Mitsubishi e a una 16 pagine Nebiolo.

### Ma come è nata la scelta Komori?

«Era un marchio, ovviamente, che conoscevo già», racconta Gussoni. «Ritenevo che fosse leader nella stampa a foglio, ma non mi ero mai avvicinato per capirne le potenzialità a bobina. L'anno scorso, però, ho partecipato, su invito di Roberto Levi Acobas di Printgraph, a un viaggio in Giappone con una ventina di esperti, rotativisti importanti. Abbiamo visitato due stabilimenti Komori e così ho scoperto che possedevano una tecnologia molto elevata. Un'impressione condivisa da chi mi accompagnava ed era sicuramente più esperto di me».

### Si può dire quindi che Tokyo fu "galeotta" nella scelta?

«Fu lo stimolo, una volta rientrato in Italia, ad approfondire il discorso. E devo dire che ho trovato in Silvano Bianchi, ad di Komori Italia, un interlocutore serio, competente, ma anche una persona con cui si è instaurato poi un rapporto di amicizia. Con Walter Fontana abbiamo girato l'Europa per vedere all'opera le rotative Komori e alla fine abbiamo puntato su di loro».

### Soddisfatto?



**Gianni Gussoni, qui con il presidente della Komori Corp. Yoshiharu Komori: «A poco più di un mese dall'installazione devo dire che i risultati sono superiori alle attese».**

«Soddisfattissimo. Questa è una macchina che si distingue non solo per la qualità di stampa, ma anche per la velocità. A partire dagli avviamenti con i cambialastre automatici. La riduzione dei tempi d'avviamento e degli scarti ci permette di essere competitivi in roto anche con tirature basse, da 8-9mila copie e quindi di aggredire un mercato per noi nuovo. Del resto questa macchina è super equipaggiata e i sofisticati sistemi elettronici e software le permettono di dialogare con la prestampa e avere la regolazione automatica dei calamai garantendo uniformità di stampa e colore per tutta la tiratura».

#### **Quanto avete investito?**

«Comprendendo tutta l'impiantistica e le linee di uscita con tecnologie System Civiemme e Rima System, la cifra complessiva sfiora i 6 milioni di euro. Per noi rappresenta il più grande investimento dopo i 13 miliardi di lire spesi nel 2000-2001 per l'acquisto della Mitsubishi e della Nebiolo».

#### **Un investimento ben fatto?**

«Sì. Nonostante tutto sono ancora convinto di aver fatto la cosa più saggia. Anche perché, appunto, la Komori ci sta dando grandi soddisfazioni. Semmai, proprio la sua alta tecnologia ci ha portato a ri-

flettere sulla necessità di adeguare i tempi del reparto prestampa alla sua velocità.».

#### **Perché ha detto "nonostante tutto"?**

«Perché quando abbiamo fatto l'ordine nessuno poteva aspettarsi che arrivasse questo tsunami finanziario ed economico. Alla luce di quel che sta succedendo forse avremmo dovuto essere più prudenti. Il problema è che ci ritroviamo in casa un'ottima tecnologia e una maggiore capacità produttiva proprio in una fase di mercato asfittico dove ci si scanna sui prezzi per conquistare le commesse e dove siamo costretti a sacrificare la nostra redditività. Inoltre siamo chiamati anche a sacrifici per assistere clienti che a loro volta subiscono gli effetti della crisi finanziaria e della chiusura dei rubinetti del credito da parte delle banche».

#### **La nuova Komori vi permetterà di ampliare il parco clienti?**

«Abbiamo potenziato la rete commerciale con tre nuovi agenti per rafforzare la presenza nel mercato del Nord Italia. Il nostro bacino resta quello delle riviste e dei cataloghi commerciali, dai tour operator alla grande distribuzione quando le tirature non sono troppo elevate, altrimenti diventa un mercato per le 64 pagine. Se mi chiede qual è il segreto del successo di Roto3 le dico che sono la duttilità e l'affidabilità del nostro servizio. Caratteristiche che non sempre si possono trovare in realtà più grandi. Con tre turni di lavoro e un personale pronto a lavorare anche nelle festività possiamo rispondere a qualsiasi richiesta. Certo, chi viene in Roto3 vive lo stress della tipica azienda roto, dove alla sera scatta un vero e proprio *tour de force*. Ma seppur faticoso, è uno degli aspetti affascinanti di questo mestiere. Io l'ho cominciato per caso e me ne sono innamorato. Ma forse un po' predestinato lo ero visto che mio padre, Gino Gussoni, da giovane ha lavorato come compositore in una tipografia...».