



La nuova Akiyama era la protagonista dell'open house tenutasi lo scorso 24 novembre.

Grafiche Risma

Il coraggio di essere ottimisti

Primi nel Friuli a installare una 8 colori, una Akiyama superaccessoriata, i tre giovani soci-fondatori oggi annoverano tra i propri clienti i principali mobilifici della zona. I progetti d'espansione sono ambiziosi e hanno già portato l'azienda al di là dei confini italiani. Oltre 3 milioni di euro sono stati investiti in due anni per rivoluzionare il parco macchine.

Quindici anni per costruire un'azienda grafica di successo. E per un compleanno importante, Franco Zannetti, Marco Canton e Doriano Basili, i tre soci-amici che nel luglio del 1992 diedero vita a Roveredo in Piano, in provincia di Pordenone, a quest'azienda, si sono fatti un regalo speciale. La prima offset a foglio Akiyama a otto colori (4+4) in formato 72x103 installata in Italia e l'unica otto colori che gira oggi nel Friuli. Del resto, ai primati in Grafiche Risma sono abituati perché è proprio sull'innovazione che hanno da sempre puntato tutte le loro carte. All'insegna di uno slogan che è diventato il filo conduttore di quest'impresa: il coraggio di essere ottimisti. Perché se non c'è questa fiducia non si investono oltre 3 milioni di euro in due anni per rivoluzionare, all'insegna della tecnologia, il parco macchine, con la nuova Akiyama quest'anno e con una Roland 705 a cinque colori più verniciatore messa in produzione l'anno scorso.

E oltre 3 milioni di euro sono una cifra importante (si potrebbe quasi dire enorme) per un'azienda con 28 dipendenti, tre soci compresi, e circa 3,3 milioni di euro di ricavi. Un fatturato che dal 1992 a oggi è sempre cresciuto (tranne il biennio 2004-2005) con tassi del 10-15% all'anno. Uno sviluppo accompagnato dagli investimenti tecnologici, da sempre considerati l'arma vincente di quest'azienda friulana.

Non è un caso che sia stata sempre la prima azienda in Italia a dotarsi, dopo Drupa 2004, del sistema JDF per il controllo automatizzato delle informazioni tecniche di sviluppo commessa. Una delle prime a inserire nella pre stampa un CtP termico già nel 1999 e adesso a scommettere sulla otto colori Akiyama, promossa dall'accattivante spot "fronte-retro" che campeggia sul sito. Una scelta anch'essa legata al "coraggio di essere ottimisti" perché comprando questa macchina da Grafosystem, dinamica società ve-

di Achille Perego



L'azienda in una scheda

Ragione sociale: Grafiche Risma

Sede: via XX Settembre 258/B - Roveredo in Piano (PN). 1.500 mq integrati a breve con altri 500. Tel. 0434960066, www.risma.it.

Anno di nascita: luglio 1992.

Proprietà: l'azienda fa capo ai tre soci fondatori: Doriano Basili, 43 anni, responsabile dell'area tecnico produttiva; Marco Canton, 40 anni, settore finishing e distribuzione; Franco Zanetti, 43 anni, impegnato sul fronte commerciale.

Dipendenti & ricavi: il fatturato ha raggiunto, con crescita annue sempre in doppia cifra, i 3,3 milioni di euro. In azienda lavorano 25 collaboratori più i tre soci-fondatori.

Attività & clienti: specializzata nella stampa di cataloghi di alta qualità per il settore del mobile. Tra i clienti principali: gruppo Maronese, Tempar, Valcucine, Door 2000, Mobiltrevi, Varaschin, Gruppo Florida. Altri settori: Bofrost, Palazzotti, ecc.

Parco macchine: reparto di pre stampa con stazioni Mac, prova colore certificata EFI e scanner professionali, CtP Fuji completo di flusso di lavoro PDF Celebra. Stampa off set: Akiyama a otto colori in formato 72x103, MAN Roland 705 70x100 cinque colori più verniciatore, Pratica bicolore 35x50. Reparto finishing con linee di piega e cucitura a punto metallico. Sistema JDF per il passaggio univoco delle informazioni nei vari reparti e nelle diverse fasi produttive. Dal 2004 è certificata ISO9001.

ronese che si occupa della distribuzione nel nostro mercato della casa giapponese, Grafiche Risma ha fatto un gesto da pionieri, ripagato dalle prestazioni di questa macchina, arrivata nella sede di Roveredo in Piano a settembre, montata e messa in funzione nel tempo record di un mese.

L'open house del 24 novembre è stata un vero e proprio avvenimento per celebrare anche i quindici anni di attività. E anche se ancora

oggi, confessa Franco Zanetti, "non pensiamo di avercela fatta", di strada ne hanno percorsa tanta da quel luglio del 1992 quando cominciarono a stampare i listini prezzi dei mobilifici con una storica MAN Ultra a due colori. "Una macchina che aveva già 34 anni. Ma allora non potevamo fare di più, visto che non fu facile iniziare. Per ottenere i primi 30 milioni di lire di finanziamenti abbiamo dovuto bussare a più di una banca".

Per fortuna ce n'è stata una che ha creduto alle idee, alla passione e, rieccoci, al coraggio di tre ventenni che si erano conosciuti incrociando le loro attività: Franco lavorava in un mobilificio, Marco e Doriano in aziende grafiche della zona che gli stampavano i cataloghi. Un incontro che ha segnato la loro vita professionale. Da allora, Grafiche Risma ha cambiato pelle, macchine e sedi per arrivare all'attuale location da 1.400 metri quadri a cui presto se ne aggiungeranno altri 500. Quanto alle macchine, abbandonate dopo l'onorato servizio la vecchia Ultraman e due Roland (una 300 e una 700 a 4 colori), nel 2006 è arrivata la Roland 700 a cinque colori più verniciatore e quest'anno, appunto, la otto colori Akiyama a cui si aggiunge una Pratica bicolore 35x50.

"La nostra esigenza, osservando l'andamento di un mercato dove la qualità viene data per scontata e si richiedono sempre prezzi più bassi", spiega sempre Zanetti, "era quella di dotarci di una macchina che potesse ridurre i costi di produzione e aumentare la velocità di stampa mentre sul fronte della qualità e della creatività avevamo già fatto un grande passo in avanti con l'installazione, l'anno scorso, della Roland a cinque colori più verniciatore".

Tra tanti marchi noti del mercato, oltre alla stessa Roland, Heidelberg piuttosto che KBA, che cosa vi ha portato a puntare su un costruttore nuovo per il mercato italiano come Akiyama?

"Premesso che le nostre scelte stra-



Da sinistra: Marco Canton, Sandro Arienti (GrafoSystem), Doriano Basili, Franco Zanetti, Francisco Jimenez (Akiyama Europe) e Yoishi Kagotani (Akiyama International).

tegiche aziendali sono sempre state improntate al nuovo e alla sperimentazione (ovviamente dopo un'attenta valutazione), altri costruttori non li abbiamo neppure interpellati. Abbiamo visto questa nuova otto colori a una fiera a Mosca un anno fa e in quella sede ne abbiamo valutato le peculiarità. GrafoSystem si è dimostrato un distributore attento alle esigenze del cliente, preparato e professionale. Un partner affidabile che ci ha permesso anche di visionare e provare la stampa per una settimana su una otto colori in Spagna dove Akiyama ha installato già una trentina di macchine. Certo abbiamo valutato i rischi di essere i primi in Italia a dotarci di questa macchina, ma anche i vantaggi offerti da questa condizione, l'alta qualità produttiva della macchina e la serietà del distributore. Pensi che il primo pezzo è arrivato qui il 20 settembre e il 20 ottobre la macchina era già in produzione".

Quali sono i punti di forza di questa macchina?

"La Akiyama Jprint a otto colori ha una configurazione inedita per il mercato italiano. Innanzitutto ha i gruppi stampa sovrapposti e non in

linea, dimezzando lo spazio occupato, e quella del minor ingombro possibile era una delle nostre esigenze. Ma lo spazio non è l'unico vantaggio offerto da questa configurazione. C'è anche la qualità di stampa che, somministrando acqua e inchiostro in modo progressivo, rimane praticamente uguale sia in bianca che in volta. Con l'obiettivo di mantenere un'elevata qualità di stampa, la Jprint ha inoltre un impianto d'aria che, soffiata sui caucciù, asciuga l'acqua di bagnatura prima che questa venga trasferita sulla carta. Stampando due facciate in contemporanea 4+4 si raddoppiano velocità e quantità, si riducono gli scarti e si diminuiscono sensibilmente i costi di produzione. L'Akiyama, per come è concepita, si colloca a metà strada tra una rotativa e una macchina a foglio abbinando qualità offset e velocità roto con un vantaggio competitivo a partire già da 2mila copie. E dispone di una dotazione tecnologica straordinaria, dalla gestione del colore garantita con il sistema X-Rite alla velocità e intuitività del setting della macchina, basta pensare che si può passare da una commessa all'altra, sostituendo le otto lastre, nel tempo di un caffè...".

E quali sono invece i punti di forza di Grafiche Risma?

"Innanzitutto l'innovazione. Per noi è sempre stata fondamentale. E in-

novazione significa investimenti in tecnologie e nelle risorse umane. L'età media dei nostri collaboratori è di circa trent'anni, giovani cresciuti nella nostra azienda, perché non abbiamo mai pensato di rubare professionalità ai concorrenti, grazie al lavoro sul campo e alla formazione svolta internamente ed esternamente presso le scuole grafiche di San Marco e San Zeno. Per stare sul mercato, oggi, un'impresa come la nostra deve avere una moderna gestione aziendale perché i clienti chiedono prezzo, velocità, flessibilità e competenza mentre la qualità non viene più richiesta semplicemente perché dovuta".

Quali saranno le vostre prossime mosse sul fronte degli investimenti?

"Dopo aver speso oltre tre milioni di euro in due anni, adesso... tiriamo un po' il fiato. Anche se le idee non mancano. Se sul fronte macchine possiamo dire di essere, per ora, a posto, il primo nuovo investimento riguarderà l'automatismo del CTP".

Il vostro core business sono i cataloghi per le aziende del mobile: continuerà ad esserlo?

"Sicuramente. Oggi questo settore copre quasi il 70% dei nostri ricavi. L'obiettivo adesso è di ampliare il bacino geografico dei clienti, per ora situato nell'area trevigiana e della provincia di Pordenone, organizzando una vera e propria rete commerciale. Guardiamo anche all'estero per sviluppare una presenza che ci ha già dato soddisfazioni sul mercato russo".

E della concorrenza estera, pensiamo alla Cina, non avete paura?

"No. Perché il mercato in cui operiamo richiede grande qualità ma soprattutto grande flessibilità e velocità di realizzazione. Pensi che per tirare in 2-3 o 4mila copie un catalogo da 140 pagine ci vengono richiesti solo quattro giorni, due per la stampa e due per la confezione. Come fa una tipografia cinese a essere competitiva con questi tempi?".