

Forse Francesco Caio dovrebbe fare una visitina al Poligrafico Roggero & Tortia di Beinasco, nella cintura torinese. Si sa, l' amministratore delegato delle Poste è alle prese con il buco provocato dal famigerato servizio universale, cioè dalle lettere, dalle raccomandate e da tutto quello che, sulla carta (vedi un po' la coincidenza), dovrebbe pur sempre rappresentare il suo core business.

La legge di Stabilità prevede un taglio di una novantina di milioni? Per tutta risposta ecco un piano per la chiusura degli uffici inseriti in una riservatissima black list, mentre in qualche centinaio di piccoli comuni sparsi lungo la penisola il postino anziché suonare due

volte passerà un giorno sì e uno no. Bene, se Caio decidesse di trascorrere qualche ora dalle parti della Mole Antonelliana potrebbe scoprire che con la cara, vecchia corrispondenza qualcuno è ancora in grado di fare buoni affari.

Proprio così. Il Poligrafico Roggero & Tortia (20 milioni di fatturato, il 40 per cento all' estero, 80 dipendenti) è un' azienda che dal 1921 ha regolarmente saputo trasformarsi: da classica tipografia per la realizzazione dei manifesti cinematografici e delle prime pubblicità del Sestriere, ha via via introdotto macchinari d' avanguardia come le stampanti laser, ino all' impiego delle più moderne piattaforme

informatiche.

L' aggiornamento tecnologico, però, serve a poco se il mercato della stampa smette di tirare. Il Poligrafico Roggero & Tortia ha risposto inventando nuovi servizi che sfruttano il know-how tecnologico acquisito nei decenni e al tempo stesso vanno incontro alle mutate esigenze del consumatore-cliente. "Per farla breve - sorride Riccardo Pesce, l' amministratore delegato - l' idea vincente è stata PostaPronta" . Di che cosa si tratta? Si potrebbe definire un servizio di corrispondenza in outsourcing. "Il meccanismo è molto semplice" spiega Pesce. "Aziende, enti, professionisti, inviano direttamente ai nostri uffici le comunicazioni, sotto forma di documenti digitali. A stampare, imbustare e spedire pensiamo noi. Offriamo pure la possibilità di scegliere l' operatore al quale rivolgersi, sulla base di un tariffario prestabilito e, particolare non trascurabile, vantaggioso. Siamo una stampante virtuale, che consente al cliente di risparmiare soldi e, soprattutto, tempo" .

Giusto: chiunque capiti in un normale ufficio postale ne sa qualcosa. Infatti PostaPronta ha fatto il boom: "Abbiamo 10 mila utenti registrati e in pratica riceviamo un ile al minuto. Non solo: abbiamo venduto il software di gestione in mezzo mondo, Stati Uniti e Giappone compresi" . Il concetto è chiarissimo. La carta sarà senza dubbio uno strumento obsoleto e in corso di sparizione, visto che ogni giorno nel mondo viaggiano 150 miliardi di mail. Ma ancora oggi ogni italiano riceve 80 buste all' anno, che salgono a 170 nella media europea e a 250 negli Usa. Per paradosso, il migliore cliente degli operatori postali americani è Google, che continua a spedire 300 milioni di lettere. Scrivendo a mano le cartoline che accompagnano le raccomandate, come si fa puntualmente nei nostri uffici postali, la ine non potrà che essere sicura e rapida.

"Noi abbiamo deciso di provare a resistere" conclude Pesce. "E il bello è che per dare una seconda vita alla corrispondenza tradizionale, o quanto meno per prolungarne la sopravvivenza, utilizziamo quello stesso "nemico" digitale che dovrebbe decretarne l' estinzione" .

*Ogni italiano riceve
80 buste all'anno, gli americani 250.
Per paradosso, il migliore cliente degli
operatori postali americani è Google*



Riccardo Pesce, amministratore delegato del Poligrafico Roggero & Tortia a Beinasco, provincia di Torino: 20 milioni di fatturato, il 40 per cento all'estero, 80 dipendenti