

Nuovo Service

LA STORIA DEL NOSTRO LAVORO

Se dovessi trascrivere tutto quello che Willy Gubellini, titolare di Nuovo Service, mi ha raccontato, non basterebbe metà della rivista. E forse ne varrebbe la pena. Un'esperienza di vita vissuta che è un po' come raccontare la storia della nostra professione in Italia.



Per raccontare di Nuovo Service, storico e stimato service bolognese, bisogna iniziare il racconto dagli anni '70, quando Willy Gubellini, diciannovenne con un fresco diploma di perito industriale (specializzazione nel progetto meccanico), si guarda attorno, come tanti, per decidere tra una professione segnata nell'azienda di famiglia e la sua grande passione per la musica, intesa anche come stile di vita, mentalità e libertà. Quasi ovvia la scelta, grazie alla frequentazione già in atto dell'ambiente musicale, ma senza immaginare che si sarebbe trasformata nel mestiere di una vita. Gli capita di lavorare con il gruppo del cantautore Andrea Mingardi, già allora con una poderosa band (Ares Tavolazzi, Giulio Capiozzo, Romano Trevisani, Danilo Zuffi – si proprio lui!) che spaziava musicalmente tra rock, jazz, blues, pop e canzoni e monologhi in dialetto

bolognese. Divertimento e suonare, specialmente nella stagione estiva, quasi tutte le sere, con il "solito" pomeriggio e sera nei festivi. Primo stipendio: 100 mila lire al mese, cibo pagato, si dorme nel camion oppure si guida! "La mia prima mansione era quella di scaricare i materiali ed aprire le aste microfoniche e l'orgoglio per quello che facevo era tanto – racconta Willy –. Negli anni imparavo il lavoro o... lo inventavo, passando via via dall'occhio di bue alle luci, al montaggio strumenti e microfoni, ai monitor (cassoni enormi con tromba in ghisa lamellare), alla gestione delle casse acustiche e poi, finalmente, quando il posto si libera... dietro al mixer. "Erano gli anni della sperimentazione, nel campo audio si sapeva poco e quel poco si 'catturava' sbirciando le band straniere che venivano in Italia. Le connessioni di segnale si facevano con i Gelsono, un mixer faceva tutto e 'outboard' era una parola difficile da pronunciare. "Un giorno, rosi dalla voglia di migliorare e a causa della continua difficoltà nel gestire gli ascolti di Mingardi, ci inventammo l'aggiunta di un mixer per gestire separatamente le spie. Non sapevamo se all'estero qualcuno già lo faceva, per noi fu una logica deduzione disponendo di un Tekson in momentanea visione e certamente più evoluto di quello che già avevamo. "Sì, ma come si fa per i collegamenti? 'Ci penso io', dissi: tra una serata e l'altra mi portai cavi e saldatore a casa e pre-

parai i baffi per i canali che volevamo sdoppiare (in seguito il baffo è diventato ciabatta, stage box, splitter...). Denominazioni a parte, alle prove del pomeriggio nulla funzionava correttamente, qualcuno più esperto capì e chiese se nelle saldature era stata rispettata la fase... "Ovviamente rifeci il tutto a tempo di record, ma la vergogna per quella plateale dimostrazione di inesperienza fu tanta ed il ricordo non mi ha più abbandonato. Ma forse era nato il mixer di palco. Il risultato negli ascolti migliorò notevolmente, ma quando il proprietario del mixer, dopo oltre un mese di utilizzo 'a gratis' chiese denari, Mingardi preferì tornare alla vecchia soluzione. Già da allora capii che anche in questo mestiere le brillanti soluzioni tecniche e la buona volontà nell'attuare non trovano sempre qualcuno disposto a pagarle".

Nella seconda metà degli anni '70 Willy conosce Spartero, "Il Fónico" con la F maiuscola, uno dei primissimi professionisti in Italia che purtroppo ci ha lasciato qualche anno fa: "Con Spartero nacquero subito una grande sintonia e stima reciproca e credo che proprio lui mi abbia trasmesso, tra le tante cose, il rispetto da dare, ma anche pretendere, in questo mestiere. "Ormai l'ambiente delle discoteche frequentato fino ad allora mi andava stretto e tra il '77 e '78 colsi al volo l'opportunità di partecipare al primo tour europeo di Angelo Branduardi con tutto lo staff di tecnici di Roma della nascente 'Scossa'. "Finii gli ultimi concerti con Mingardi, partii per Roma e da lì, in quasi 36 ore, su uno dei due bilici che trasportavano l'audio e le luci, arrivammo a Londra in un capannone di Britannia Row. È inutile descrivere le sensazioni che provavo gironzolando per i magazzini dove era custodita, tra l'altro, gran parte delle scenografie e degli effetti speciali dei Pink Floyd utilizzati nei loro show più recenti. Dopo questa prima e fondamentale esperienza europea con Branduardi – e consacrata oramai la collaborazione con Spartero e la Scossa – presi parte a molti di quelli che allora erano i migliori tour: Celentano, Banco, New Trolls, Renato Zero con la prima tensostruttura per Zerolandia. Tour dove ormai la tecnologia era arrivata e l'utilizzo anche in grandi quantità stava diventando abituale. "Alla fine del '79, dopo quasi un mese di sosta, decisi di staccarmi da Roma ed accettai l'insistenza dalla Cabotron, azienda allora leader nel settore PA per concerti, per proseguire una collaborazione già iniziata all'epoca di Mingardi e che, a inizio '80, si concretizza con la tournée dei Rockets (100 concerti esatti in otto mesi!) nella veste di fonico, ma col compito di montare anche tutto l'impianto audio. Allora era normale: per molti anni non c'è mai stata una differenza di ruoli".

Da lì a ricevere la proposta di ricoprire il ruolo di responsabile audio presso la Trident Rents il passo è breve, e Willy ha l'occasione di lavorare a diretto contatto quotidiano, per cinque anni, con il titolare Renato Neri, altra figura storica, fondamentale per la sua formazione professionale. Oramai il "service" era diventata l'azienda riconosciuta che si occupava dei concerti, che investiva nell'acquisto delle nuove tecnologie ingenti somme di denaro ed istruiva tecnici sempre più capaci. Ma dopo cinque anni trascorsi in Trident, occupandosi direttamente di tanti tour, sperimentando nuovi impianti anche con diverse filosofie progettuali

(JBL, Audiometric, H.Q...) era tempo di altre esperienze.

"Nella primavera dell'85 – racconta Willy – Maurizio Salvadori, inaspettatamente, mi propone di costituire dal nulla un nuovo service con Billy Bigliardi, ormai riconosciuto e stimato lighting designer ed operatore al mixer luci. Ricordo di non averci pensato più di tanto: accettai quasi all'istante! E non tanto per un desiderio di imprenditorialità, quanto perché intravedevo l'opportunità di poter migliorare sempre più le mie conoscenze nelle nuove tecnologie audio e luci. Non solo, ma la possibilità di gestire personalmente e migliorare il concetto di "servizio" verso l'artista ed il suo show mi intrigava particolarmente. Prima di allora, il tecnico si limitava a prestare la sua opera "manuale" durante il concerto e tutto finiva lì. Ma io immaginavo già un rapporto più stretto, creativo e continuativo. Ancora oggi sento l'obbligo di fare ricerca, coltivare ed incentivare idee nuove, soprattutto in ambito luci e scenografico. "L'inizio fu garibaldino – prosegue Willy – in poco più di un mese costruii da zero gran parte di quanto serviva per far funzionare l'impianto audio (Turbosound) utilizzando parte dell'attrezzatura usata ed acquistata dal gruppo Matia Bazar: il magazzino non c'era ma contenevamo tutto nel bilico, anche il materiale comprato dai Matia. L'ufficio non esisteva: la sede a casa mia, i recapiti telefonici quelli dei miei genitori. Dopo l'estate diventò operativo anche Billy: io mi occupavo dell'audio e della





segno firmato su di un case nel buio del backstage. Sistema "agricolo" e ad oggi preistorico, ma che mi permetteva di impiegare meno tempo nella parte burocratica e di portare subito in banca i compensi la mattina dopo. Sono stati anni elettrizzanti, in cui ogni utile, e qualcosa di più, veniva investito nell'acquisto dei nuovi materiali.

"Dopo tre anni arriva l'opportunità di occuparci della prima tournée europea di Eros Ramazzotti. Ci ritroviamo in quattro intorno al tavolo: l'artista, il manager e noi due del service. Decidiamo che un effetto veramente innovativo sarebbe stato la movimentazione di strutture e luci sopra i musicisti: decidiamo di farlo! La cosa non era difficile da realizzare ma estremamente complessa da portare in tour, poiché non in tutte le venue potevamo appenderci. Inoltre era già prevista la parte estiva all'aperto e, oltre all'appendimento, dovevamo proteggerci dalla pioggia. Kappa Bi, nuova azienda di palchi e strutture con lunga esperienza circense, progetta e realizza per noi la prima struttura autoportante su cui appendere le tecnologie.

"Si va a Londra per decidere e scegliere molti dei nuovi materiali, tra i quali i 24 motori interfacciati con il computer che ci possono garantire la memorizzazione dei vari movimenti sopra il palco in tutta sicurezza. Tra audio e luci quella volta si investirono quasi 600 milioni di lire, con la difficoltà aggiuntiva che parecchie nuove tecnologie non erano ancora normalmente importate e distribuite in Italia, quindi prima occorreva mandare i soldi alla casa madre e poi arrivava la merce!

"Devo dire che Nuovo Service ha avuto in Stefano Cantadori e nell'Audio Link una preziosa e insostituibile fonte di collaborazione, esperienza, grande conoscenza e credibilità all'estero; da lui per lunghissimo tempo ho attinto in ogni momento per realizzare l'azienda".

gestione amministrativa ed organizzativa, mentre Billy delle luci e della parte creativa. Il minimo tempo per preparare nuovi materiali o ampliare le attrezzature e si partiva in tour, lui al mixer luci ed io a quello audio. Furono anni veramente incredibili, con produzioni straordinarie. In Spagna per tre mesi con il tour di Miguel Bosé, senza mai tornare e dovendo comunque gestire l'azienda che cresceva, tenevo ogni contatto con commercialista, fornitori e banche tramite sacchetti di gettoni (i cellulari non erano ancora stati inventati!) che divoravo tra un sound check e lo spettacolo. Tutto funzionava: nonostante le difficoltà non è mai saltato nessun pagamento!

"L'approccio ad ogni cosa era differente: ricordo che abitualmente la sera dell'ultimo concerto di una tournée, chiedevo o preparavo io stesso ad ogni tecnico la sua fattura, che veniva saldata all'istante. Così come dal cliente pretendevo il saldo la stessa sera (e di solito ci riuscivo), normalmente con un as-

La tournée di Eros fu un successo e forse anche il primo vero collaudo in un allestimento così complesso. Il lavoro stava crescendo, e non solo tramite il filone Trident ma anche grazie ad altre agenzie ed artisti.

"Cominciò un altro periodo magico, sotto tutti i punti di vista - continua Willy - dall'impianto audio a San Siro per i mondiali del '90 al concerto di Zucchero al Cremlino di Mosca, dal 'Fantastico Rai1' con Celentano alla collaborazione con Claudio Baglioni (palchi centrali, su di un camion, con gli strumenti appoggiati e occupanti il parterre dei palasport...).

"Ormai la fantasia non aveva più limiti e quello che non esisteva potevamo anche costruircelo! Come il 'Magic Mirror', 100 specchi motorizzati di forma esagonale (ancora esistenti e funzionanti) che furono la nuova idea per il tour mondiale di Eros.

Oltre a tutta l'Europa in lungo e in largo, il calendario prevedeva quasi due mesi in Sud e Nord America, Canada e al ritorno, senza passare da casa (!), si ricominciava in Italia insieme a Pino Daniele, Jovanotti... tutti sullo stesso palco.

"La produzione di Eros, veramente coraggiosa quella volta, decise di portare tutto lo spettacolo al seguito, e quando dico tutto dico tutto, compresi i gruppi elettrogeni, le americane, l'audio e le luci, il che comportò il noleggio di un Antonov russo, l'aereo cargo più capiente in servizio. Fu un tour particolarmente impegnativo che ci mise tutti, parte tecnica, produzione e management a dura prova.

"Dopo aver sopportato una montagna di lavoro, Billy più attratto dal lato artistico che imprenditoriale del suo lavoro, preferì uscire per concentrarsi maggiormente sulle luci.

Nello stesso periodo incontrai Orlando Ghini che avevo già conosciuto e apprezzato ai tempi di Mingardi e in Rai. Comincia una nuova collaborazione: lui si occupa principalmente dell'audio e della gestione sul campo di ogni grande allestimento.

"Nel frattempo, nei ritagli di tempo, insieme a Mauro Raffellini e per sua felice intuizione, nasce una nuova società ('Belli&Pettinati') che si occupa di organizzazione e coordinamento in ambito convention, fiere e promozione e quindi dell'utilizzo dell'esperienza maturata dopo tanti anni anche in alternativa ai concerti.

Dopo pochi anni, anche Salvadori preferisce uscire come parte attiva di un service (probabilmente, da grande anticipatore qual è, aveva intuito che il coinvolgimento futuro era nella produzione degli show, piuttosto che nel servizio tecnico di alta qualità ormai più scontato rispetto a un tempo). Piuttosto che rimanere io e Orlando unici proprietari, decidiamo che sono le collaborazioni che portano i frutti migliori. E dopo alcune indicazioni date a Salvadori (mi ritorna alla mente quella verso R. Neri) si concretizza un accordo con i fratelli De Amicis, già proprietari del service Agorà e quindi apparentemente in concorrenza con le nostre attività: in realtà con già chiari segni di sviluppo e allargamento del potenziale nel settore.

"Potenziale che oggi direi leader nell'audio come nelle luci e che consente a Nuovo Service di disporre all'occorrenza di grandissimi quantitativi di moderna tecnologia unitamente a personale preparatissimo.

"Nel frattempo, tra un tour e l'altro, decidiamo anche di aprire una collaborazione con un personaggio libanese ed aprire una sede a Dubai.

"Da quel bilico parcheggiato davanti a casa nell'85, siamo arrivati alla nuova sede dove, privilegiando gli spazi organizzativi piuttosto che il magazzino per i materiali, lavoro oggi con le persone addette alla contabilità e con Angelo "Pavarotti", collaboratore di sempre, mio braccio destro (ed anche mezzo del sinistro): sono trascorsi ormai 25 anni.

"Ogni 6/7 anni ho avuto l'opportunità di cambiare e dare nuovo impulso a Nuovo Service, senza per questo stravolgere mai la nostra storia e immagine.

Mi sto già guardando attorno... e con una nuova idea vincente ricomincerei tutto domattina".

Finita la lunga chiacchierata, piena di aneddoti che qui non possono purtroppo trovare spazio, prima dei saluti non rimane che porgere anche a Willy il nostro consueto tormentone finale: qual è il tuo sogno nel cassetto?

"Non ho sogni nel cassetto - ci risponde - perché fin ad oggi ho avuto la fortuna di raccogliere molto e molto di più di quanto mi sarei aspettato. Non sono alla ricerca di un concerto o di un allestimento ancora più grande di quelli che ho fatto finora.

Un augurio che mi faccio spesso è quello di non vedere più il 'service', almeno come lo intendo io, considerato come carne da macello per soddisfare ogni esigenza di budget e principale, e a volte unico, argomento sul quale intervenire per contrastare la crisi del settore.

"Mi auguro che il service riacquisti presto la dignità che gli spetta di diritto.

Come spesso dico... fortunatamente l'esperienza non si compra in leasing". ■



4: Ligabue San Siro 1997.

5: Heineken Festival Imola 1998.

6: Eros Ramazzotti Europa tour 1988.

6: Pavarotti & Friends Club Europa Modena 1992.