



NADLEC

NUOVA AZIENDA, NUOVA TECNOLOGIA, VECCHI AMICI

Siamo passati a Castel Goffredo a far visita a questa nuova azienda che si occupa di illuminazione a LED, spinti dalla curiosità di andare a verificare cosa hanno tirato fuori dal cilindro due personaggi che conosciamo da parecchio tempo: *Mauro Favalli e Bruno Dedoro.*

Bruno è stato il fondatore della Coemar, azienda che ha diretto fino al 2001, mentre Mauro, dopo 35 anni in Coemar, nel 2004 è uscito dall'azienda in cui ricopriva il ruolo di responsabile degli acquisti, della produzione, dell'assistenza oltre a fornire la consulenza per l'ufficio tecnico.

Nadlec è un marchio che ha in catalogo tutti prodotti a LED, rivolti al mercato domestico, industriale e dell'illuminazione stradale.

Da Mauro ci facciamo spiegare in breve la storia di questo marchio.

Quali sono state le motivazioni che ti hanno spinto ad uscire da Coemar e ad iniziare questa nuova avventura?

La prima cosa da precisare è che non sono uscito da Coemar in malo modo, anzi, i rapporti con i miei colleghi sono rimasti ottimi, almeno da parte mia. Non posso rinnegare i trentacinque anni passati in Coemar, sono stati anni importanti dove ho imparato tutto quello che so. La motivazione vera è che ad un certo punto della vita lavorativa ci si pone

delle domande o magari si ha voglia di accettare nuove sfide. Io ho ritenuto, a torto o ragione, che fosse arrivato il momento di fare qualcosa di mio. Ho trovato delle persone che hanno creduto in me e che mi hanno dato la possibilità di sviluppare delle idee che avevo in testa, così è partita questa nuova sfida.

È vero che già da un paio d'anni state progettando e sviluppando dei prodotti, ma che ancora non siete entrati in produzione con una vera linea?

Sì, in parte è vero. Diciamo che abbiamo dedicato questi due anni alla ricerca ed allo sviluppo di alcuni prodotti, facendo comunque nel frattempo alcuni lavori abbastanza particolari.

Quindi con quest'azienda fate anche direttamente dei lavori?

In parte sì, ci interessa entrare in contatto con degli architetti che ci propongono nuove sfide, lavori innovativi ed originali che ci permettono di sperimentare nuove soluzioni e nuove tecnologie, esperienze che poi trasferiamo nel prodotto di serie.

Quanto l'esperienza in Coemar vi ha aiutato in questi progetti?

Solo in parte – risponde Bruno Dedoro –, possiamo dire con sincerità che portiamo con noi il know-how accumulato negli anni trascorsi in Coemar, le esperienze nel campo delle meccaniche, dell'elettronica e della microelettronica, così come tutto il sapere sulle ottiche. Ma illuminare una strada correttamente è cosa ben diversa da costruire un proiettore per lo spettacolo, i parametri illuminotecnici sono molto diversi, quindi bisogna avere un approccio completamente nuovo.

In dettaglio che prodotti fate e su che mercato siete proiettati?

Guardiamo a tre mercati principali: il general lighting, cioè l'illuminazione tradizionale ed architettonica ovvero, in sintesi, quella domestica; abbiamo inoltre fatto molta esperienza, brevettando anche alcuni prodotti, nel settore dell'illuminazione pubblica, e a giorni inizieremo la produzione su larga scala; infine stiamo finendo di sperimentare e mettere in produzione una serie di prodotti nel settore dell'illuminazione industriale: fabbriche, magazzini, capannoni, ecc.

Ci spieghi perché, in questi ultimi tempi, tutti dovremmo comprare lampade a LED?

Senza farsi prendere da facili isterismi tecnologici, diciamo che in alcuni casi ancora la vecchia lampada fa il suo buon lavoro, senza comunque dimenticare che sempre più, in futuro, dovremo tenere in considerazione il LED per due semplici motivi: Il primo è il risparmio energetico, perché si tratta di un prodotto maturo che in futuro diventerà sempre più performante, con un risparmio energetico medio di almeno il 50% rispetto alla lampada tradizionale. La seconda motivazione è la manutenzione: noi riusciamo a dare una garanzia di cinque anni sui nostri prodotti, quindi anche questo è un punto di forza. Prova a pensare ad un comune che ha migliaia di fari installati per l'illuminazione pubblica, quanto costa il consumo delle lampade e quanto costa la manutenzione dei vari lampioni! Lampadina a parte, per fare manutenzione e cambiare una lampada occorrono almeno un mezzo ed alcuni operai. Nel caso del LED, quest'attività è infinitamente meno onerosa. Un'altra considerazione va fatta sul sistema pubblico di illuminazione attuale: nella maggior parte dei casi ci troviamo di fronte a vecchi impianti, non più allineati con le nuove norme europee. Questi nuovi prodotti, invece, vengono progettati e costruiti per essere idonei oggi e nel futuro alle norme internazionali più severe.

Nel mercato industriale stiamo per sviluppare dei sistemi di prodotti per un'illuminazione a zone dinamica. In questi impianti vengono inseriti degli appositi sensori luminosi che, leggendo la luce che arriva dall'esterno, regolano zona per zona la quantità di luce che devono emettere per ottenere un'illuminazione il più possibile costante. Se mi passate il paragone, è l'equivalente del termostato del riscaldamento che abbiamo in casa, il quale attiva l'impianto termico proporzionalmente alla temperatura ambiente.

Attualmente come siete organizzati con la sede?

Attualmente siamo disposti su due spazi: uno di 600 metri quadri, in cui trovano posto gli uffici ed il reparto ricerca e sviluppo, ed un secondo di 2000 metri quadri dove si sta sviluppando la produzione. Al momento contiamo una ventina di persone che, secondo il programma, dovrebbero diventare almeno una cinquantina entro la fine dell'anno; in seguito il mercato ci dirà quante unità produttive serviranno.

Avete già una vostra rete vendita?

Ci stiamo organizzando anche per quella, ma vogliamo farlo con molta attenzione... stiamo producendo un catalogo di prodotti indirizzati a mercati diversi che hanno esigenze ed approcci diversi, quindi non vogliamo fare errori prendendo delle decisioni affrettate. Stiamo pensando di curare il mercato del pubblico direttamente, perché riteniamo che per affrontarlo in modo giusto non lo si debba appesantire con costi supplementari di distribuzione. Abbiamo inoltre già chiuso dei contratti con delle catene in franchising per la fornitura dell'illuminazione di tutti i loro negozi. Mentre per il mercato del general lighting dobbiamo ancora ovviamente creare una rete vendita.

Insomma in Nadlec le idee sono chiare, la creatività non manca e certamente nemmeno l'esperienza. Facciamo quindi un grosso in bocca al lupo a Bruno e Mauro, augurandogli di raggiungere i successi sperati e... magari ancor di più. ■



Nadlec srl
Strada per Casalmoro, 2H
46042 Castel Goffredo (MN)
tel. 0376 780742 – fax 0376 770779
info@nadlec.it – www.nadlec.com

