

Il ritorno di Pio Nahum

Il duemilanove è iniziato con una notizia importante nel mondo dei costruttori di luci per lo spettacolo: Pio Nahum è ritornato a far parte della squadra Clay Paky.



L'evento si può leggere in mille modi... "il ritorno del figliol prodigo", oppure "a volte ritornano" o, e a noi ci sembra quello più appropriato, "il primo amore non si scorda mai". Perché questa scelta? La miglior risposta non può essere che dello stesso Pio.

Qual è stata la motivazione di questo ritorno?

Come molti sanno, da qualche anno facevo parte di un'importante azienda di illuminazione per l'architettura. La missione affidatami era di creare una nuova gamma di apparecchi specifici per l'illuminazione dinamica architettonica. Un progetto ambizioso e molto stimolante: in poco tempo ho creato una gamma denominata LUCEVIVA, molto innovativa perché fa uso della tecnologia dei LED. Il mercato l'ha accolta con grandissimo interesse; abbiamo realizzato molte grandi installazioni, collaborando con gli architetti più famosi, in tutto il mondo. Le prospettive erano ottime, anche grazie ad accordi nel campo della ricerca e sviluppo che avevo fatto con aziende dello show-lighting, il cui know-how mi consentiva di accelerare lo sviluppo di prodotti innovativi. Ad un certo punto però il progetto ha subito un rallentamento perché le attenzioni e le risorse aziendali sono state assorbite da un'impegnativa operazione di acquisizione industriale. È stato un passo di cruciale importanza per il potenziamento del core-business del gruppo, però per me è stato difficile vedere che il mio progetto diventava "marginale", anche se solo temporaneamente. Chi mi conosce sa che ho bisogno di essere motore di iniziative dinamiche... Insomma ho perso motivazione ed ho sentito il bisogno di tornare

in un settore più animato anche se meno interessante per i volumi d'affari.

Mi vuoi dire che dentro di te cova il virus di questo mondo pieno di luci?

Credo proprio di sì, forse perché ho avuto la fortuna di cavalcare dei momenti meravigliosi che hanno segnato in modo indelebile questo mercato. Ricordo ad esempio l'era del Golden Scan, che divenne per un certo periodo lo scanner di riferimento a livello mondiale. Successivamente, quando sono passato, come alcuni sanno, ad un marchio Danese, ho vissuto nello stesso modo il boom di mercato dei testa mobile. Con questo non voglio affatto dire che sia stato merito mio, diciamo piuttosto che ho avuto la fortuna di capitare nel posto giusto al momento giusto.

Puoi fare un parallelo tra i due mondi?

Molti di noi guardano alla grande industria dell'illuminazione architettonica con soggezione, pensando che abbia organizzazioni e tecnologie più avanzate rispetto alle luci per lo spettacolo. Devo dire che non è assolutamente vero. Certo, ci sono grosse differenze di fatturati, le realizzazioni in architettura godono forse di maggiore prestigio presso il grande pubblico, però la tecnologia dello show-lighting è di gran lunga più evoluta e complessa e le nostre strutture industriali, seppur piccole, sono più sofisticate. Abbiamo però molto da imparare sull'attenzione al design e sul marketing del prodotto. Quanto a dinamismo però possiamo sentirci maestri: nel mondo dello spettacolo un prodotto ha un ciclo di vita media di soli quattro o cinque anni, in architettura ci sono prodotti che si vendono per oltre vent'anni. Insomma due mondi molto diversi.

Che cambiamenti hai trovato in Clay Paky al tuo ritorno?

Quando sono uscito, nel '95, stavamo lavorando tutti ancora nella vecchia sede. Non ero mai stato in questa nuova, e devo dire che l'ho trovata splendida, con un'organizzazione di pari livello. Ho trovato colleghi con cui avevo già lavorato ed altri nuovi, però la professionalità di tutti è enormemente cresciuta. Quello che conta è che c'è anche lo spirito giusto per poter ripetere i momenti migliori.

Quali sono i tuoi programmi futuri in Clay Paky?

Il mio ruolo sarà sempre quello di direttore commerciale e marketing. Penso che in questo momento storico non facile per il mercato, serva qualcosa di nuovo, sia per quanto riguarda i prodotti, sia nel modo di approcciarsi al mercato. Le ambizioni di Clay Paky sono di affermarsi come brand leader nella fascia alta di mercato, sempre ai vertici, presentando prodotti con le tecnologie e le soluzioni più avanzate.

Dopo questa breve chiacchierata non possiamo che fare un grosso in bocca al lupo a Pio, con l'augurio che possa riuscire a cavalcare ancora i successi che lo hanno contraddistinto in passato. ■



Clay Paky Spa
Via Pastrengo, 3/B
24068 Seriate (BG)
tel. +39 035 654311
fax +39 035 301876
www.claypaky.it
cp.info@claypaky.it



L'ACCHIAPPASOGNI

Nato dalla volontà di creare un prodotto le cui prestazioni rispondessero alle aspettative ed alle concrete necessità di un mercato professionale sempre più esigente, **PALCOPLUS** costituisce il nuovo riferimento nella tecnologia dei Line Array. Solo attraverso la rigorosa scelta di materiali di pregio e di componenti ad altissime prestazioni è stato possibile arrivare 'naturalmente', senza artifici elettronici, alla progettazione di un array in grado di distinguersi per l'alta efficienza, il grande livello di affidabilità ed una qualità sonora inimmaginabile.

PALCOPLUS.....IL SOGNO BUONO

RA16: diffusore a 2 vie. In un unico box grande quanto un rack 6U, che pesa appena 18kg, si integrano 2 woofer da 8" in configurazione dipolare ed un driver con cupola in titanio da 3", caricato da una guida d'onde piane. Dispersione orizzontale: 120°, SPL: 130dB /1KW/1m (singolo box on axis).

RAB1815: modulo sub-bass con lobo cardioide che estende la risposta alle basse frequenze fino a 30 Hz. La sinergia tra i due altoparlanti, un 18" caricato in bass-reflex ed un 15" caricato da una tromba piegata, aumenta la direttività del sistema fino a frequenze bassissime.

LM24: controller digitale, configurabile anche via computer mediante l'interfaccia USB LD2.4.

Un sistema **PALCOPLUS** standard è composto da 8 diffusori **RA16**, 4 woofer **RAB1815** e 2 controllori **LM24**.

CONCERT SOUND ARENA 2009
1 - 4 aprile
prolight+sound