

Nei parchi
Le colonnine
che possono
salvare la vita

Un ragazzo fa jogging nel parco. Corre ansimando fra tigli e castagni. La musica che risuona nelle cuffie del walkman copre il rumore delle scarpe sui ciottoli del sentiero. Non c'è nessuno al tramonto nel parco. Le tenebre calano lentamente dalla cima delle piante. Corre il ragazzo, corre e sogna finché gli occhi gli squarciano il velo: una donna giace nella radura più avanti. Lui vorrebbe chiedere aiuto, ma non sa come fare. Ecco l'idea della Beghelli: una colonnina come quelle lungo le autostrade per chiedere l'intervento del carro attrezzi, dell'ambulanza o della polizia stradale. Lo strumento mette in contatto con la centrale operativa Beghelli e, se attivata, una telecamera mostra il volto di chi sta chiedendo aiuto e le immediate vicinanze del luogo da dove chiama. Nel giro di qualche minuto si possono far arrivare i soccorsi. Ne hanno già impiantate cinque in via sperimentale, tre nel giardino di Villa Reale a Monza e due nei parchi Sempione e delle Cave a Milano. Alimentate da batterie autonome, le colonnine sono munite di due telecamere e consentono la comunicazione audio e video tramite l'arrete cellulare Gsm, quella dei telefonini per intendersi. Sono anche dotate di dispositivi di protezione antivandali.

Il progetto è stato realizzato in collaborazione con Assoverde, l'Associazione italiana dei costruttori del verde a cui aderiscono oltre 100 imprese in tutta Italia. Alla Beghelli si pensa che possa svolgere anche un ruolo deterrente contro la microcriminalità. Ma, precisano nell'azienda di Montevoglio, non sarà un altro anello della catena del Grande Fratello, dell'occhio indiscreto che può controllare ogni cittadino perché la telecamera entra in funzione solo quando si schiaccia il bottone e c'è una richiesta di aiuto. Se lo strumento funzionerà non dipenderà ovviamente solo dalle sue doti tecnologiche. Servono anche Amministrazioni sensibili disposte a considerare la sicurezza dei propri cittadini un bene essenziale e non un optional da sbandierare solo in tempi di campagna elettorale, ma anche un tessuto sociale all'interno del quale sia vivo il senso del reciproco aiuto e della solidarietà.

D.P.

Metropolis

INFO
Sbarco
riuscito
in Borsa

Alla fine del 1998 hanno festeggiato i 200 miliardi di fatturato con un aumento del 16,7% sull'esercizio precedente. Ma l'anno passato per la Beghelli è stato importante anche perché ha rappresentato lo sbarco a piazza Affari con una performance finanziaria di tutto rispetto: sul piatto c'era un'offerta di 272 miliardi e la domanda ha di poco mancato la soglia dei 5 miliardi. In questa fortunata coincidenza l'azienda emiliana ha acquistato il 70% della El-past, una società che produce plafoniere in metallo a Brno nella Repubblica Ceca.

P r o d u r r e

Montevoglio, la fabbrica delle idee brillanti

DALL'INVIATO DANIELE PUGLIESE

IL PIÙ GRANDE CRUCCIO DELL'IMPRENDITORE È IL FALLIMENTO DEL PROGETTO SALVA-VITA PER GLI ANZIANI: «È UN'IDEA RIVOLUZIONARIA; CHE IO HO PROPOSTO AI COMUNI, MA IN POCHI L'HANNO CAPITO»

Ci sono fabbriche che producono merci ed altre che principalmente sfornano idee. Sì, anche le idee si possono vendere. Ovviamente ci sono idee e idee: ci sono quelle geniali che sembrano scaturire dal nulla, gettate sulla Terra da un cielo lontano. Sono illuminazioni più che idee. Scardinano l'ordinario corso delle nostre giornate e talvolta scombinano l'esistenza umana facendola sobbalzare a dispetto delle sue presuntuose certezze. Ci sono anche idee poco nobili e sconvolgenti ma lo stesso geniali.

Le lampade non sono certo un'invenzione moderna ed è difficile pensare che oggi possano regalarci qualche altra conquista. Eppure un signore di Montevoglio, minuscolo comune sulla sponda della bassa bolognese, lungo la strada che regala le ciliege di Vignola e le rosse di Maranello prima di portare a Modena, ha capito che il segreto di una lampadina nella sua evoluzione e nel bisogno specifico al quale, così ripensata, può rispondere. E su questa intuizione ha costruito un piccolo impero: duecento miliardi di fatturato l'anno scorso, con un utile che supera il dieci per cento, e una busta paga per seicento persone.

Il signore in questione ha una somiglianza sorprendente con l'Omar Sharif dei tempi migliori e si chiama Gian Pietro Beghelli. La sua azienda, nata nel 1980, porta il suo cognome ed è senz'altro nota a tutti perché la pubblicità del salva-la-vita-Beghelli o del salva-la-vista-Beghelli ha inondato le nostre case.

Diciamo subito una cosa: Montevoglio forse è più nota per l'abbazia che domina il paese, nella quale ha trascorso gran parte della vita don Giuseppe Dossetti. Ma la piana che si distende ai suoi piedi è un pullulare di aziende piccole o minuscole il cui cuore è la tradizione meccanica. A don Dossetti Beghelli deve qualcosa. In virtù d'un antico vincolo d'amicizia familiare, il religioso fece in modo che il ragazzo fosse assunto alle poste.

È il primo lavoro che Beghelli trasforma ben presto in prestazioni per conto terzi: si lavora molto quando c'è lavoro, si resta a secco quando il

committente non tira. E lui si chiede: perché quest'altalena? Perché questi alti e bassi? Prima «illuminazione»: chi gli dà da lavorare vive sui successi del passato e quelli appunto finiscono per spingerti sulle montagne russe.

«Voglio un prodotto tutto mio», pensa Beghelli e siccome si tratta d'illuminazione sforna la lampada d'emergenza: si accende da sola in caso di pericolo, proprio quando salta la luce e di luce hai bisogno. Da quell'aggeggio in poi, è tutto un cercare cose che rispondano alla domanda: di che cosa ho bisogno quando...? Banalità portate all'ennesima potenza, piccoli accorgimenti trasformati in apparecchi. È qui il segreto di Beghelli: la genialità applicata all'ordinario, al familiare, al consueto. La correzione di tiro, l'aggiunta all'esistente. Quando poi si mette a fare i conti, mette in fila 60 brevetti e 1500 prodotti in listino.

Racconta lui stesso: «Una notte stavo lavorando e avevo il televisore acceso, sul quale avevo appoggiato una lampada per controllare quanto durasse la batteria. Così, distrattamente, guardavo lo schermo e c'era qualcosa d'insolito, di strano. Vedevo meglio del solito, più nitido e contrastato». Nacque così il salva-la-vista, una lampada che getta un fascio di luce a picco proprio sopra allo schermo con il benefico risultato di non affaticare gli occhi.

L'aneddoto la dice lunga sulla progettazione alla Beghelli. Certo ci sono gli archimede pitagorici assunti e messi intorno a un tavolo col compito precipuo di pensare, farsi venire idee, inventare, progettare. Ma il vero pensatore è il bar sport di Montevoglio, dove Beghelli adora sedersi a un tavolo quadrato per giocare a tresette e scopone.

«Certe volte», dice Gian Pietro Beghelli - non so più a chi sono venute certe idee, se sono mie o le ho rubate a qualcun altro, magari a una signora che ho solo visto fare la spesa». Naturalmente un'azienda non può basarsi su tanta improvvisazione e da un punto di vista gerarchico e di organizzazione industriale si è stabilito che Beghelli, suo figlio Luca e alcuni

tecnici con competenze di marketing hanno il compito di farsi venire le idee, di pensare che, siccome c'è un sacco di gente che passa le ore davanti al computer, la lampada davanti allo schermo la si può mettere anche a quegli strumenti. E visto che spesso chi lavora a un personal deve contemporaneamente guardare cos'ha sul tavolo, applichamoci anche due faretti che illuminino i fianchi del video.

Un'idea da sola non basta, ne trascina altre venti e richiede qualche domanda. Allora, quando ti accorgi che in azienda c'è un sacco di gente che appena arriva la primavera comincia a starnutire come se un demone la possedesse d'improvviso, i cervelli si mettono al lavoro e fanno due conti. Ci sono dieci milioni di persone che in Italia soffrono d'allergie e che vengono messe in ginocchio dai pollini e dalle spore. Gli ionizzatori e i depuratori li hanno già inventati, ma la lampada da appoggiare sul tavolo che depura l'ambiente e ti fa vivere un po' meglio si becca subito il brevetto della Beghelli.

«Chiamo il mio amico Eros Bollani, un architetto modenese che vive a Capraia e che pensa pescando. Gli parlo dell'idea e lui me la trasforma in un oggetto anche bello da vedere». A quel punto entrano in gioco i progettisti. Devono avere competenze specifiche: elettronica, informatica, fisica, chimica. Ognuno mette a punto il pezzetto indispensabile perché il marchingegno funzioni e tutti insieme trasformano la nuvoletta con la lampadina e la scritta eureka in un oggetto concreto, reale, fatto di plastica, fili, circuiti integrati e quant'altro. Fa poca differenza che si tratti del rivelatore di fughe di gas, della lampada che taglia il fumo di un incendio e intanto chiama i pompieri o della telecamera che lancia l'Sos dell'anziano solo in casa.

«Il punto chiave», aggiunge Gian Pietro Beghelli - è soddisfare i bisogni a costi contenuti. Questo è stato possibile nel momento in cui le nuove tecnologie hanno smesso di essere riservate ai militari e sono divenute di dominio pubblico. Ma sfruttarle pienamente significa appunto innovare continuamente e per innovare bisogna puntare molto sulla ricerca».

Per questo in azienda c'è una settantina di persone impegnate nella ricerca. E quando le competenze interne non bastano si vanno a cercare fuori. Beghelli sbatte sul tavolo un pe-



sante volume sul cui frontespizio compare la scritta «Nomisma». È una ricerca commissionata al centro studi bolognese sulla popolazione anziana in Italia prima di immettere sul mercato un prodotto che rappresenta il cruccio dell'imprenditore di Montevoglio: il tele-salva-la-vita.

«Abbiamo speso due miliardi per presentarlo al Festival di Sanremo ai sindaci italiani, perché non abbiamo mai pensato che i nostri utenti fossero gli anziani direttamente, ma appunto gli enti che spendono cifre astronomiche per ricoverare queste persone sole le quali hanno bisogno di aiuto e assistenza. In Italia ci sono 15 mila centri di volontariato e fra questi molti disposti a fare compagnia e a dare assistenza alle persone sole, le quali preferiscono starsene nella loro casa. Ognuna delle nostre macchine costa come tre giorni di ricovero. Potrebbe rendere più sereni i nostri vecchi e noi che siamo in apprensione per loro. Potrebbe ridurre sensibilmente le spese di assistenza delle amministrazioni pubbliche. Ma da parte dei sindaci c'è stata davvero poca attenzione. Qualcuno ne

ha comprati tre o quattro esemplari per farsi intervistare da un giornale, ma il progetto, il più bel progetto della mia vita, è rimasto lì».

E dire che la Beghelli si è assunta in proprio anche il servizio: ha una centrale operativa funzionante 24 ore su 24 per 365 giorni all'anno che capta le richieste di soccorso emesse dai propri apparecchi, le identifica, le decodifica, le fa coincidere con un nome, un indirizzo, anche una patologia specifica, e con altrettanta rapidità le mette in collegamento con chi ha la competenza di intervenire ed è più vicino al luogo da dove parte il grido d'allarme.

Quella stessa centrale operativa adesso potrà raccogliere i messaggi nella bottiglia sparpagliata da una delle ultime invenzioni di casa Beghelli, la colonnina dell'Sos nel parco, un'altra «banale» invenzione che sicuramente piacerà al sindaco di New York Rudolph Giuliani. L'idea naturalmente può essere copiata e un brevetto non basta a impedire una sostanziale riproduzione. Ma l'importante è che le idee non smettano di correre libere.

l'Unità

Un quotidiano utile di Politica, Economia e Cultura

ABBONARSI ...È COMODO

Perché ogni giorno ti sarà consegnato il giornale a domicilio
e se vorrai anche in vacanza.

...È FACILE

Perché basta telefonare al numero verde 167.254188
o spedire la scheda di adesione pubblicata tutti i giorni sul giornale.

...È CONVIENE

ABBONAMENTO ANNUALE

7 numeri	510.000	(Euro 263,4)
6 numeri	460.000	(Euro 237,6)
5 numeri	410.000	(Euro 211,7)
1 numero	85.000	(Euro 43,9)

ABBONAMENTO SEMESTRALE

7 numeri	280.000	(Euro 144,6)
6 numeri	260.000	(Euro 134,3)
5 numeri	240.000	(Euro 123,9)
1 numero	45.000	(Euro 23,2)

