

LINK: <https://news-coronavirus.it/coronavirus/beghelli-dopo-salvavita-ecco-lammazzavirus-come-funziona-sanificaaria/>

## News Coronavirus

Le ultime news e novità sul coronavirus

CORONAVIRUS ECONOMIA

# Beghelli: «Dopo Salvavita ecco l'ammazzavirus, come funziona SanificaAria»

Dice il fondatore: «La tecnologia può anche salvare la vita di un'azienda. In pochi mesi ha già venduto diecimila pezzi del suo SanificaAria. Grazie ai miei 100 ricercatori ...



Dicembre 7, 2020

Una volta era il Salvalavita Beghelli, marchio lanciato nella metà degli anni '80 e così popolare da essere diventato sinonimo del telesoccorso in Italia. Ma anche l'illuminazione d'emergenza in situazioni critiche, un'idea scattata dopo il terremoto in Irpinia. Ora, nel pieno di un altro evento drammatico come la pandemia, il gruppo bolognese ha tirato fuori dal cilindro della sua attività di ricerca il SanificaAria, progettato per neutralizzare virus e batteri presenti nell'aria di case, uffici e ambulatori.

«Siamo un microbo rispetto alle grandi multinazionali, ma il nostro tesoro sono i cento ricercatori, la voglia di innovare e di tutelare l'ambiente, per questo riusciamo ad arrivare prima dei concorrenti. L'illuminazione d'emergenza a Led l'abbiamo portata noi sul mercato italiano. Ora su quelle luci stiamo studiando come installare anche i nuovi SanificaAria. I Salvalavita li facciamo ancora, ma portatili, connessi allo smartphone. Anche nei momenti più difficili non ho mai perso la fiducia nel fatto che la nostra ricerca avrebbe portato risultati».

Dal 1982, anno in cui ha fondato la sua azienda, Gian Pietro Beghelli,

75 anni, bolognese, non smette di innovare. «Questa situazione ha messo ancor più in evidenza il ruolo sociale delle imprese all'interno delle comunità locali e, nel complesso, dell'intero paese, contribuire con idee innovative per proteggere la salute delle persone ma anche l'occupazione. Non è questo il momento per un imprenditore di fare un passo indietro». È convinto che la tecnologia possa anche salvare la vita di un'azienda. In pochi mesi ha già venduto diecimila pezzi del suo SanificaAria. Ora la sfida è venderne ancora.

Questo per l'imprenditore emiliano di prima generazione è uno di quei momenti in cui ci vuole coraggio e visione. Sarà infatti proprio quest'ultima invenzione a dover traghettare verso una nuova fase il gruppo leader in Italia nei sistemi di illuminazione di emergenza che ha chiuso il 2019 con 151 milioni di ricavi. Una trasformazione cavalcata nell'emergenza quando era chiaro che il gruppo doveva trovare anche un'altra strada.

«Dall'inizio della pandemia fino a maggio abbiamo dovuto fermare la produzione perché i cantieri per i quali lavoriamo erano chiusi. In quel momento il mercato italiano del materiale elettrico, che vale tra i cinque e i sei miliardi, aveva perso il 25%. Ora si è ripreso ma l'anno chiuderà comunque in calo, con un meno 10%. E per noi questo settore vale oltre l'85% dei ricavi».

Il fatturato consolidato nel primo semestre è stato di 57,4 milioni, in riduzione del 26,9% rispetto all'anno precedente. Tuttavia, nel mese di giugno i ricavi lordi hanno registrato un balzo del 34,3% rispetto a maggio, grazie soprattutto alla ripresa nel mercato domestico. E nei mesi successivi si è confermato il ritorno ai ritmi in linea con quelli dell'anno precedente. Il margine operativo lordo è stato pari a 3,7 milioni, in calo del 40,1%, accompagnato da una perdita netta di 5,6 milioni, conti che fanno da specchio alla contrazione subita dal mercato nel suo complesso, dice l'azienda. E l'indebitamento finanziario è stato di 58,2 milioni, poco superiori ai 57,0 milioni di dicembre 2019.

## Il lavoro con l'Università

«Così, ancora una volta abbiamo attivato la leva della ricerca — dice Beghelli —, e attinto ai rapporti con il mondo scientifico. Siamo partiti dalla tecnologia dei raggi UV-c utilizzati per lo Sterilbox a luce germicida che avevamo inventato per disinfettare gli spazzolini da denti e per la Macchina dell'Acqua. Da qui è nato il prototipo di SanificaAria che abbiamo sottoposto per un test all'Università di Modena e Reggio Emilia. Ha confermato l'efficacia al 99% della tecnologia nell'inattivazione del virus e così ha fatto anche il dipartimento di medicina molecolare dell'Università di Padova, validandone l'uso in aule, corridoi e uffici. Allora è partita la



produzione nei centri di Pieve Pelago, vicino all'Abetone, dove in genere si realizzano circuiti elettrici, e nei due siti in Repubblica Ceca e in Cina». Ma la domanda era troppo elevata e la produzione non è riuscita a soddisfarla per intero. Ora tutto si giocherà da metà dicembre, quando saranno pronte le nuove forniture di sanificatori che in poche ore sterilizzano ambienti fino a 50 metri quadrati.

Al suo fianco i tre figli, Luca, che ha la responsabilità del marketing strategico, Graziano, che si occupa della divisione internazionale, e Maurizio che guida la Beghelli servizi, la società che lavora per i privati, la Pubblica Amministrazione, le Università, ed è responsabile della divisione risparmio energetico con le lampadine che permettono di economizzare fino al 90%.

### **Nuove strade**

Per Beghelli è insomma partita una rivoluzione, consumata in velocità tra area tecnica, Università, fabbriche. Ed è partito anche il confronto con i creditori che hanno supportato nel tempo i suoi investimenti «Con il ceto bancario abbiamo consolidate relazioni finanziarie, crede in quello che facciamo — dice Beghelli —. Certo, per superare le difficoltà, abbiamo dovuto ricorrere sia alla cassa integrazione — ma non abbiamo mandato a casa nessuno — sia ai fondi del decreto Liquidità».

Il gruppo ha infatti ottenuto finanziamenti pari complessivamente a 9 milioni di euro, erogati nel terzo trimestre di quest'anno, oltre ad alcune moratorie su specifiche linee a medio-lungo termine concesse dagli istituti di credito (circa 5,1 milioni). Resta ancora il fardello di una scommessa giocata nel momento sbagliato, quella sul fotovoltaico, dove l'azienda aveva investito poco prima che venissero tagliati gli incentivi. «Nel 2009 — spiega il fondatore — avevamo lanciato un servizio per i Comuni che prevedeva l'installazione di impianti di illuminazione di nuovissima generazione a costo zero, da pagare cioè con il risparmio di energia ottenuto nell'arco di qualche anno. Andava molto bene finché ci siamo ritrovati nel 2012 con una pesante esposizione in termini di debiti netti. A peggiorare la situazione era poi arrivato anche il taglio degli incentivi, che ci aveva lasciato con i magazzini pieni di materiali inutilizzati per milioni di euro».

Ma Beghelli è convinto che la sua azienda quotata a Piazza Affari abbia margini per cogliere opportunità di investimento in aziende di dimensioni alla sua portata. «Sono sempre stato convinto che se si vuole crescere bisogna diventare grandi. Per noi la via maestra per la crescita è stata la quotazione, ci ha fornito i mezzi per fare acquisizioni. Se non avessimo comprato oggi non ci saremmo più».