

Beghelli e quell'ex mulino al buio "Lì nacque la lampada anti-spreco"

"LA GENERAZIONE DEL DOPOGUERRA È ABITUATA A NON SPERPERARE. DA QUI L'IDEA DEI PRIMI SISTEMI AUTOMATICI PER ACCENDERE E SPEGNERE LUCI" SPIEGA IL FONDATORE GIAN PIETRO BEGHELLI. POI È ARRIVATO IL SALVAVITA E DA LÌ ALLA DOMOTICA IL PASSO È BREVE

Jenner Meletti

Monteveglia

Un grido risuonava nell'ex mulino dove, negli anni '50, abitava Gian Pietro Beghelli, classe 1945. "Gian Pietro, spegni la luce". Cambiava il nome del bambino o del ragazzo, ma "spegni la luce" risuonava in tutte le case di contadini, operai, artigiani dove la luce elettrica aveva illuminato le prime lampadine da cinque o dieci candele. Lasciare accesa la luce quando si usciva da una stanza era come rovesciare il latte, come rompere un piatto. La "luce" era la prima bolletta che entrava in tutte le case e la "rezdora" - colei che regge la casa - guardava con preoccupazione l'uomo che a fine mese veniva a leggere il contatore. Se non pagavi tutto e subito, tagliava i fili.

Non certo per caso "Gian Pietro spegni la luce" è stato uno dei primi spot della Beghelli Spa che annunciava "un mondo di luce". Correva l'anno 2001 e il fondatore dell'azienda (168,1 milioni di fatturato nel 2015, 1500 dipendenti sparsi nel mondo, 430 dei quali in Italia) ci metteva la sua faccia. L'anno precedente era Robert De Niro a raccontare che "ogni soldo risparmiato è un soldo guadagnato" mentre nel 2011 Tonino Guerra annunciava che "il sole è il petrolio per l'Italia". Energia pulita e risparmio energetico, questi i pilastri dell'azienda nata sulle colline fra Bologna e Modena.

"La mia generazione - dice Gian Pietro Beghelli - ha avuto una fortuna: quella di vivere in un tempo, subito dopo la guerra, in cui si dava valore alle cose utili e si toglieva importanza a quelle inutili. Valori importanti come l'amicizia e la solidarietà. Ma anche il valore degli oggetti. Quando ero piccolo, passava ancora l'uomo che raccoglieva gli stracci, le ossa, il fil di ferro. Si andava avanti un passo dopo l'altro. Romano Pro-

di, che è venuto ad inaugurare il nostro stabilimento centrale nel 1993, mi ha raccontato che anche dalle sue parti gli operai che lavoravano nelle ceramiche, il sabato e la domenica facevano i muratori per la loro casa. Quando ho costruito la mia prima abitazione, con mia moglie Marisa e mio padre abbiamo scavato le fondamenta con la vanga, per risparmiare i soldi dell'escavatore. Se provi la fatica ti porti dentro il valore profondo delle cose".

È stato chiamato in tanti modi, il signor Beghelli ("Archimede Pitagorico perché inventa una cosa al mese", il "Capitano coraggioso", il "giapponese di Monteveglia", ecc.) che da piccolo faceva il garzone dal papà barbiere, è andato a scuola fino alla terza avviamento (settore agraria) e adesso dirige un'azienda che ha alle dipendenze 100 ingegneri. Per capire la storia, meglio partire da oggi, dalla sede della Beghelli Service, una palazzina nel cuore di Monteveglia. Qui 44 persone controllano il funzionamento e il consumo di centinaia di migliaia di "apparecchi di illuminazione" in Italia, in Europa e anche dall'altra parte del mondo.

"Sappiamo tutto di ogni singolo apparecchio. Ecco, guardi, in questo magazzino è entrato un operaio col muletto. Le luci - e so-

lo quelle necessarie - si accendono al suo passaggio. Siamo in grado di verificare anche l'efficienza delle luci di emergenza". Questo servizio si chiama "Umdl, un Mondo di Luce a costo zero". "Serviamo - raccontano Gian Pietro Beghelli e il suo 'braccio destro', l'ingegner Fabio Pedrazzi - fabbriche, centri commerciali, scuole, palestre, ospedali, parcheggi. Noi proponiamo di installare un impianto a luci Led senza fare pagare nulla. Il cliente che prima spendeva ad esempio 1000 euro di bolletta elettrica con il Led ne spende 200. Degli 800 eu-

ro risparmiati il 72% viene a noi, per pagare l'impianto, e l'8% va al cliente. In un tempo compreso fra 3 e 5 anni il costo dell'impianto si ammortizza e il risparmio resta tutto nelle tasche di chi ha accettato la nostra proposta".

All'inizio di novembre è stata

presentata la nuova tecnologia Beghelli Opticom Technology, un sistema di comunicazione ottica in grado, attraverso il flash e la telecamera di un semplice smartphone, di "programmare, interrogare, comandare ogni singolo apparecchio di illuminazione e di emergenza".

"Un'invenzione al mese? Quasi. Abbiamo presentato almeno 300 brevetti e 150 sono ancora attivi. Due anni fa - racconta Gian Pietro Beghelli - ho riunito i miei ingegneri e ho chiesto: riuscite a inventarmi una lampada che si accenda quando viene a meno l'elettricità? Impensabile, mi hanno risposto. Tre giorni dopo si sono presentati con il progetto ed è nata Sorpresa, la lampadina che si accende quando c'è un blackout".

Dalle finestre della sala riunioni si vedono le colline di Monteveglia, con gli ultimi splendidi colori dell'autunno. "La nostra è una piccola multinazionale ma le ra-

dici, quelle vere, sono e resteranno sempre qui. È questa la nostra forza. Io ho sempre voluto dare una mano alla gente per risolvere i problemi di tutti i giorni. Non ho mai voluto inventare e vendere aggeggi superflui ma soltanto cose utili, per la tutela della casa o della salute. Ai miei tre figli, Luca, Graziano e Maurizio, che lavorano tutti in azienda, ho insegnato a essere aperti al mondo e a continuare la nostra strategia Rics (ricerca, innovazione, comunicazione, servizi). Ma quando hanno voluto le loro abitazioni li ho aiutati a ristrutturare vecchie case coloniali con un bel pezzo di terreno. Un orto con i radicchi, un pollaio con le galline. Un tetto sopra la testa, la certezza di avere comunque qualcosa da mangiare. Queste erano le sane ambizioni della mia generazione del dopoguerra. Se vuoi che le radici restino vive, devi lavorare come facciamo noi in Europa, Cina, Stati Uniti, Messico, Canada ma devi ricordare che sei di qui e che hai costruito l'impresa assieme alla tua famiglia e alle centinaia di persone che vivono e lavorano per te su queste colline".

Capo della mensa Ducati a 17



anni e mezzo. Il caporeparto che, in cambio dell'abbonamento alla corriera Monteveglio-Bologna gli consegna ogni giorno due valigie di conduttori da fare montare alle monache di don Giuseppe Dossetti a Monteveglio. Un lavoro da "fattorino postelegrafonico" ("Consegnavo telegrammi ed espressi") a 74.000 lire al mese. Poi "terzista" per la Ducati e per altri. La grande neve del 1978 toglie la luce alle colline di Bologna e Modena e Beghelli compra migliaia di torce a Hong Kong, le dipinge per farle più belle e soprattutto le alimenta con pile ricaricabili. Si aprono gli stabilimenti sulle montagne vicine, a Savigno e Pievepelago. "Basta un dito per avere una mano", lo slogan del primo Beghelli Salvavita, dedicato agli anziani. Oggi il marchio è conosciuto dall'85% degli italiani. Di notte si parla con la Beghelli in Cina. Ma la sera c'è ancora la partita a sbarazzino con gli amici al bar Sport di Monteveglio. "Lo sa che adesso è gestito da una famiglia di cinesi? Sono bravissimi".

© RIPRODUZIONE RISERVATA



[I VOLT]

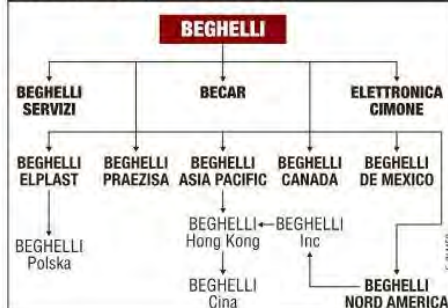
Gian Pietro Beghelli (1) fondatore dell'azienda.
Tonino Guerra (2) testimonial di una famosa campagna pubblicitaria della Beghelli.
Fabio Pedrazzi (3) direttore generale dell'azienda



Nelle foto grandi, due compagne pubblicitarie della **Beghelli**. Qui a fianco, una delle prime incentrate sul nuovo prodotto, per i tempi: il Salvavita



LA STRUTTURA DEL GRUPPO



Sopra, la sede produttiva della Beghelli a Monteveglio e un'immagine storica della produzione negli anni Settanta